

ИНОСТРАННЫЯ ИЗВѢСТІЯ

Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей и другихъ Кооперативовъ

USA
TRADE MARK REG.

СОДЕРЖАНІЕ:

Ноябрь

Г. БОСТОНЪ, С. А. С. ШТАТЫ
1919-1920

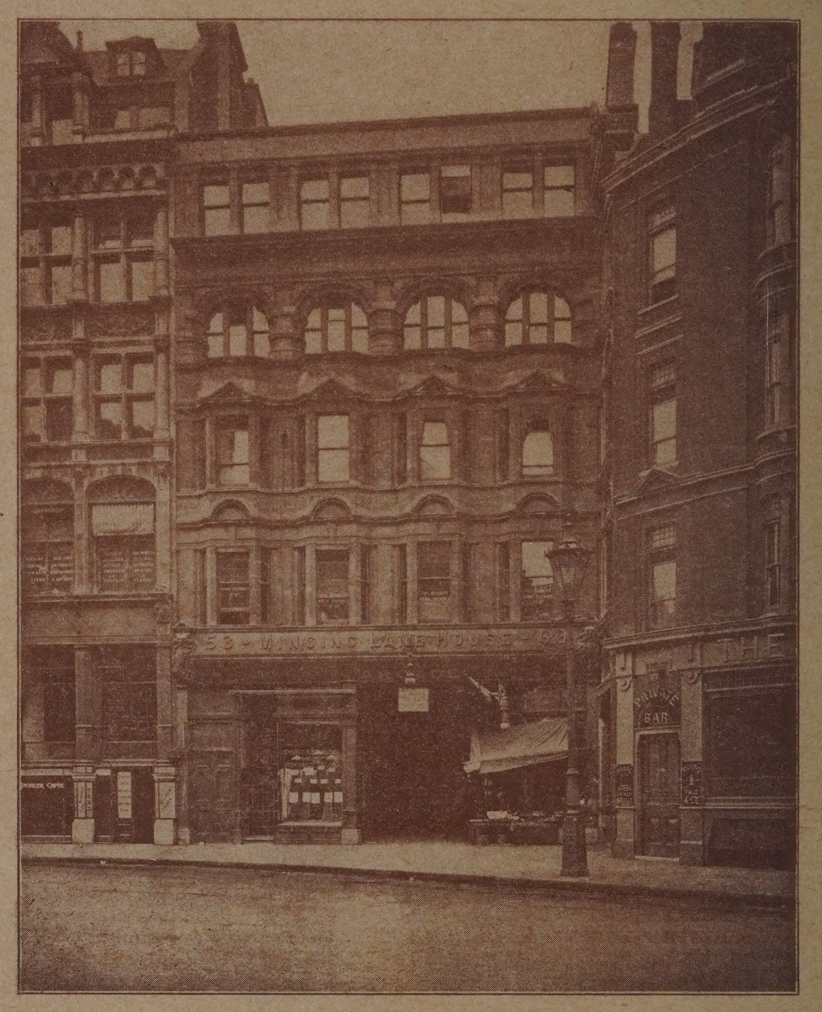
No. 1

СОЮЗЪ СИБИРСКИХЪ МАСЛОДѢЛЬНЫХЪ АРТЕЛЕЙ И ДРУГИХЪ КООПЕРАТИВОВЪ

Union of the Siberian Creamary & other Co-operative Ass'n's.

ПРАВЛЕНІЕ СОЮЗА: ОМСКЪ.

Главная Контора Союза Заграницей: 113 Lincoln St., Boston, Mass., U.S.A.



ЛОНДОНСКАЯ КОНТОРА:

Mincing Lane House, 59 Eastcheap, E. C. 3, London

Телеграфный адрес: "Creamsojus, Bilgate, London."

ПРОДАЖА: масла, сыра, льна, волоса, щетины, пушнины.

ПОКУПКА: мануфактурныхъ и галантерейныхъ товаровъ, машинъ и приборовъ для техническаго оборудованія.

Завѣдывающій конторой инженеръ-механикъ А. Н. Чмутинъ.

Иностранныя Извѣстія
Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей и другихъ Кооперативовъ.

Foreign Review of the Union of the Siberian Creamery and other Co-operative Associations

ВЫХОДИТЪ РАЗЪ ВЪ ДВА МѢСЯЦА.

Адресъ редакціи: 113 Lincoln Street, Boston, Mass.

Подписка на журналъ принимается въ конторахъ Союза въ Сибири.

№ 1. Бостонъ, Масс. Ноябрь, 1919 г.

Отъ редакціи.

Война и, затѣмъ, революція поставили Сибирь въ иныя финансовыя и торговыя взаимоотношенія къ остальному міру, чѣмъ это было раньше.

Временно порвана связь Сибири съ Россіей, совершенно прекращены сношенія съ Германіей, Даніей. Сибирь, въ особенности Западная, имѣвшая торговыя дѣла почти исключительно съ Москвой, съ Германіей и Англіей, снабжавшая эти страны родуктами своего хозяйства (масло, яйца, кожи, пшеница и пр.), въ свою очередь закупавшая въ этихъ же странахъ, главнымъ образомъ въ Европейской Россіи и въ Германіи, предметы фабрично-заводскаго производства, теперь вынуждена налаживать новыя связи, искать новые рынки.

Этими новыми странами оказались С. Америка, Японія и, отчасти, Китай.

Союзъ Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей, имѣвшій уже много лѣтъ прочныя торговыя отношенія въ дѣлѣ сбыта масла и сыра въ Англіи, въ новыхъ условіяхъ для своей работы, расширивъ кругъ экспортируемыхъ продуктовъ изъ Сибири, въ декабрѣ 1918 года открылъ контору въ Нью-Іоркѣ, а затѣмъ въ Бостонѣ, этомъ важномъ американскомъ центрѣ по торговлѣ шерстью, кожами.

Изученію торгово-финансовыхъ и промышленныхъ условій нѣкоторыхъ европейскихъ странъ и Сѣверо-Американскихъ Штатовъ Конторамъ Союза пришлось удѣлить особенное вниманіе съ первыхъ же шаговъ своей дѣятельности.

Учитывая, что матерьялы этихъ обслѣдованій и наблюденій имѣютъ несомнѣнный интересъ и значеніе для

членовъ Союза, мы пришли къ убѣжденію о желательности регулярнаго сообщенія получаемыхъ матерьяловъ.

Въ этихъ цѣляхъ мы приступаемъ къ изданію **"Иностранныхъ Извѣстій Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей и Другихъ Кооперативовъ."**

Само собой разумѣтся, что являясь органомъ сельско-хозяйственной кооперативной организаціи, "Иностранныя Извѣстія Союза" будутъ удѣлять возможное вниманіе явленіямъ изъ сельско-хозяйственной жизни наиболѣе интересныхъ для насъ странъ: Канады и С. Американскихъ Штатовъ.

Такимъ образомъ, "Иностранныя Извѣстія Союза С. М. А." будутъ заключать въ себѣ слѣдующіе главнѣйшіе отдѣлы:

I. Обзоръ иностранныхъ рынковъ, состоянія промышленности и торговли.

II. Сельско-хозяйственная кооперація заграницей.

III. Сельское хозяйство заграницей.

IV. Дѣятельность Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей заграницей.

V. Библіографія.

Если наши "Извѣстія" пробудятъ хотя нѣкоторый интересъ среди крестьянъ сибиряковъ къ жизни американскаго сельскаго хозяина (фармера), если наши статьи окажутъ хотя незначительное вліяніе на развитіе критическаго отношенія къ работѣ въ условіяхъ сибирскаго сельскаго хозяйства, если наши матерьялы хотя немного облегчатъ трудную работу конторъ Союза по организаціи и развитію экспорта земледѣльческихъ продуктовъ изъ Сибири, мы будемъ считать себя удовлетворенными и цѣль достигнутой.

Іос. Окуличъ, Редакторъ.

15 ноября 1919 г.
Бостонъ, Массачузетсъ.

Кооперація

въ

Сѣв.-Амер. Соед. Штатахъ и Канадѣ.

I

Возникновеніе кооперативнаго дѣла.

Подъ вліяніемъ разнообразныхъ факторовъ, Кооперативное дѣло въ Соед. Штатахъ Сѣв. Америки стало за послѣднія десятилѣтія сильно развиваться и крѣпнуть. Важнѣйшимъ стимуломъ въ этомъ отношеніи оказалась необходимость для фармеровъ объединиться и организоваться въ борьбѣ съ промышленнымъ капиталомъ и его агентами, заполонившими деревню и сельское хозяйство.

Соед. Штаты, какъ извѣстно, во второй половинѣ прошлаго вѣка переживали небывалый разцвѣтъ промышленности; всѣ новыя изобрѣтенія и открытія въ области техники только способствовали усиленію и такъ уже могуче развившагося капитала, а послѣдній, въ свою очередь, вызывалъ къ жизни все болѣе сложныя и властныя организаціи, покорявшія своему вліянію самыя широкія области экономической жизни страны. Къ концу столѣтія роль индивида страшно сократилась, если и не совсѣмъ еще стушевалась, уступивъ мѣсто разнымъ трестамъ, корпораціямъ, организаціямъ, все болѣе обезличивавшимся; однимъ словомъ анонимный капиталъ торжествовалъ полную побѣду надъ индивидуальностью гражданина; въ борьбѣ за существованіе послѣднему нельзя было болѣе опираться на свои собственныя силы, а надо было полагаться исключительно на групповыя организаціи, при чемъ послѣднія съ теченіемъ времени все болѣе росли и становились все болѣе могущественными. Конкуренція индивида съ организованнымъ капиталомъ дѣлалась совершенно невозможной.

Такое положеніе вещей неминуемо должно было, рано или поздно, оказать свое воздѣйствіе и на сельское хозяйство; позднѣе чѣмъ городской мелкій капиталистъ, или лавочникъ, фармеръ все-же началъ чувствовать давившую его тяжелую руку промышленнаго капитала; онъ началъ сознавать, что многочисленные агенты городскихъ фирмъ эксплоатируютъ его и наживаются за его счетъ; въ такихъ случаяхъ онъ былъ совершенно безпомощенъ.

Рабочій въ этомъ отношеніи оказался въ болѣе выгодномъ положеніи, чѣмъ фармеръ—сельскій хозяинъ; рабочій классъ весьма скоро также организовался въ разные трестъ-юніоны, бывшіе въ состояніи оказывать все растущее сопротивленіе эксплоатаціи труда организованнымъ капиталомъ; фармеръ-же оставался жить въ разбродъ, а сельско-хозяйственный капиталъ—не объединеннымъ и не организованнымъ. Какъ и въ другихъ странахъ, американскій фармеръ отличался, къ тому-же, малой подвижностью и предпріимчивостью; идеалы у него были консервативны; личный-же капиталъ—очень не большой; расчитывалъ онъ, по привычкѣ, исключительно на самого себя и свой личный трудъ, главной-же цѣлью жизни являлось для него пропитаніе и воспитаніе своей семьи вдали отъ города и городскихъ вліяній.

Кромѣ того, надо замѣтить, что примѣненіе къ деревенской жизни методовъ промышленной, капиталистической организаціи вообще почти что невозможно и требуетъ, во всякомъ случаѣ, очень значительныхъ измѣненій; сельско-хозяйственные продукты и урожаи, ихъ распредѣленіе, удовлетвореніе соотвѣтствующихъ рынковъ отличаются чрезвычайной индивидуальностью и разнообразіемъ и потому не всегда поддаются объединенію и сплоченію. Только въ тѣхъ случаяхъ, когда мы имѣемъ какую-нибудь спеціализированную отрасль сельскаго хозяйства, вродѣ хлопковыхъ плантацій или фруктовыхъ садовъ (яблокъ, апельсиновъ, лимоновъ) большого размѣра, мы находимъ уже сразу возникшія организаціи, нѣсколько напоминающія капиталистическія организаціи городской промышленности.

Все это въ достаточной мѣрѣ легко объясняетъ намъ тѣ своеобразные процессы и методы, къ которымъ американцамъ приходилось прибѣгать въ дѣлѣ организаціи борьбы сельскаго хозяйства съ эксплоатаціей его городскимъ капиталомъ. При этомъ надо помнить, что основнымъ идеаломъ такой организаціи всегда оставалось возможно полное обезпеченіе сельскаго индивидуализма; фармеръ долженъ былъ сохранить за собой свою прежнюю независимость, къ которой онъ привыкъ наслѣдственно и къ которой его склонялъ весь складъ его ума и образа жизни.

Съ другой стороны, необходимо отмѣтить, что за послѣднія десятилѣтія сельско-хозяйственный классъ на-

селенія Соед. Штатовъ значительно процвѣталъ. Примѣненіе имъ интенсивной культуры и употребленіе сельскохозяйственныхъ машинъ стало давать хорошіе результаты. Но, чѣмъ больше росло благосостояніе деревни, тѣмъ больше таковое привлекало жадные интересы капиталистическихъ эксплоататоровъ и спекулянтовъ и тѣмъ большая развивалась потребность организованной защиты противъ такихъ городскихъ агентовъ. При такой именно обстановкѣ и съ такими цѣлями, къ концу вѣка, начало развиваться и складываться кооперативное движеніе среди американскихъ сельскихъ хозяевъ.

Первое время борьба могла казаться почти безнадежной. Все было противъ фармера, а не за него. И желѣзнодорожныя компаніи, скупавшія его продукты, и разные агенты, подсылаемые изъ городовъ, и система существовавшаго тогда кредита, обременявшая его тяжелыми процентами. Фармеръ покупалъ все, въ чемъ онъ нуждался, у хорошо организованнаго капитала (мануфактуру, желѣзо, гвозди, удобреніе, телефоны, машины). Шло это къ нему или прямо изъ города, или что хуже, черезъ разныхъ прдставителей, взымавшихъ еще лишній процентъ въ свою пользу. Не мудрено, что при такихъ обстоятельствахъ ему приходилось переплачивать за все ему необходимое; а собственные продукты, наоборотъ, эта-же обстановка принуждала его сбывать за наименьшую цѣну. Недаромъ за весь конецъ прошлаго столѣтія среди фармеровъ господствовало полное предубѣжденіе противъ городовъ, капитала и всего промышленнаго строя, иногда принимавшее рѣзкія формы классовой ненависти.

Наиболѣе ранними и примитивными были попытки фармеровъ бороться съ такимъ зломъ путемъ законодательства, какъ мѣстнаго, такъ и федеральнаго; таково происхожденіе довольно обширнаго американскаго законодательства противъ желѣзнодорожныхъ тарифныхъ монополій и манипуляцій, равно разныхъ актовъ, регулировавшихъ между-штатную торговлю; этимъ-же чувствомъ недовольства объясняется организація разныхъ партій или "движеній", вродѣ союза фармеровъ (Farmers Alliance) и партіи популистовъ (Populist Movement). Весьма скоро, однако, стало ясно, что путемъ законодательства нельзя было искоренить зла; корни таковаго лежали слишкомъ

глубоко, а городской капиталъ всегда легко находилъ пути обхода запретительныхъ мѣръ.

Другимъ способомъ борьбы съ указаннымъ зломъ явились многочисленныя организаціи фермеровъ второй половины вѣка, для объединенной покупки нужныхъ имъ матеріаловъ и таковой-же продажи собственныхъ продуктовъ; сюда относятся разные конгрессы и съѣзды, партіи и группировки, иногда съ политическимъ характеромъ, чаще-же чисто профессіональныя.* Многое было достигнуто этимъ (улучшеніе сельской культуры, равно самой жизни фермеровъ и ихъ благосостоянія), но все-же и названный способъ борьбы былъ недостаточенъ. Главнымъ результатомъ, этимъ способомъ достигнутымъ, было устраненіе прежней подозрительности сельскихъ хозяевъ другъ къ другу и ко всякаго рода организаціямъ вообще, чѣмъ была подготовлена почва къ позднѣйшему развитію кооперативнаго движенія. Существеннымъ-же недостаткомъ всѣхъ подобныхъ движеній и организацій всегда являлось примѣненіе къ сельскому хозяйству методовъ капиталистической, городской промышленности, благодаря чему уничтожались индивидуальныя черты сельско-хозяйственной культуры.

За вторую половину минувшаго столѣтія можно, напримѣръ, насчитать тысячи разныхъ сельскихъ и фермерскихъ организацій, создаваемыхъ по образцу или на основахъ капиталистическихъ городскихъ организацій; да и до сихъ поръ еще бываютъ подобные случаи. Очень небольшое число изъ нихъ, однако, развивалось съ успѣхомъ, подавляющее-же большинство гибло и банкротилось, особенно въ тѣхъ случаяхъ,когда къ подобнымъ организаціямъ присасывались политическіе интересы или партійная пропоганда, пока, наконецъ, сама жизнь не указала американцамъ на правильный путь организаціи—**кооперативной.**

II.

Основные принципы.

Кооперація начала развиваться первоначально среди спеціализированныхъ культуръ. Хлопководамъ и плодоводамъ легче было объединиться для коопераціи, чѣмъ простымъ фермерамъ, продукты которыхъ расходились на мѣстномъ рынкѣ и не требовали особыхъ методовъ рас-

*) Подробнѣе о нихъ см. напр. J. L. Cutler, Organization among Farmers of the United Staes, Yale Review, 1909.

предѣленія, перевозки, храненія и т. п. Наиболѣе характернымъ примѣромъ специализированной культуры, въ области которой началось раньше всего кооперативное дѣло, является организація калифорнійскихъ плодоводовъ (апельсинные и лимонные сады). Имъ нужно было установить общіе пріемы упаковки, вѣса, храненія и пересылки фруктовъ, равно однооразное распредѣленіе таковыхъ на общихъ рынкахъ. Нѣсколько позднѣе калифорнійскихъ плодоводовъ, на подобныхъ-же началахъ, организовались хлопководы Юга, а за ними владѣльцы брусничныхъ и картофельныхъ полей.

Къ началу новаго вѣка стали постепенно выработываться общіе принципы кооперативныхъ организацій. Таковыми можно въ настоящее время считать слѣдующія начала:

А. Кооперативная единица должна быть территоріально не большой. Этимъ обезпечивается за участниками ихъ индивидуальность, которая, какъ было сказано выше, имъ наслѣдственно и органически столь дорога. Небольшія территоріальныя единицы также обезпечиваютъ хорошее взаимное знакомство участниковъ-кооператоровъ, равно тождественность ихъ мѣстныхъ интересовъ, какъ производства, такъ и потребленія. Небольшіе участки гарантируютъ также однородность продуктовъ даннаго владѣльца, что далеко не всегда достижимо на большихъ фермахъ. Но главнымъ образомъ, благодаря этому, сохраняется личная иниціатива фермера, его любовь къ своему дѣлу, гордость достигаемыхъ успѣховъ и т. д. Другое дѣло дальнѣйшая федерація такихъ мелкихъ участниковъ, о чемъ рѣчь будетъ позже.

Б. Кооперативная организація должна быть вызвана жизненной потребностью, а не быть создана искуственно и для удовлетворенія эгоистическихъ интересовъ какого-нибудь индивида. Въ послѣднемъ случаѣ успѣха никогда не будетъ, если-же нѣтъ жизненной потребности, то данная организація весьма скоро погибнетъ отъ мѣстной конкуренціи или другихъ причинъ. Конкуренція со стороны городского капитала и его агентовъ всегда велика и можетъ быть побѣждена только соотвѣтствующей жизненной, а не искусственной организаціей даннаго дѣла. Каждый изъ участниковъ-фермеровъ долженъ это сознавать, вступая въ кооперацію. Это, между прочимъ, наиболѣе силь-

ный стимулъ для фармера, чтобы отказаться отъ эгоистическаго индивидуализма. Другими словами, должна существовать потребность для коопераціи въ данной мѣстности и въ данномъ дѣлѣ, чтобы фармеръ сознавалъ грозящую ему эксплоатацію, или другія опасности, возникающія вслѣдствіе его оторванности и одиночества. Принципъ этотъ имѣетъ большое значеніе для старыхъ штатовъ. На западѣ среди молодого населенія сознаніе пользы коопераціи болѣе распространено и естественно.

В. Кооперація должна быть организована своеобразно и не пользоваться капиталистическими примѣрами разныхъ акціонерныхъ и другихъ компаній. Денежные доходы, составляющіе суть капиталистичскихъ организацій, не должны быть основой работы, вслѣдствіе чего у коопераціи должна быть особая финансовая система. Въ нѣкоторыхъ штатахъ устарѣлое законодательство еще не приспособлено къ этой формѣ сельско-хозяйственнаго производства. Въ западныхъ штатахъ, наоборотъ, уже существуютъ особые законы для созданія и инкорпораціи кооперативовъ.

Г. Въ кооперативной организаціи должны участвовать исключительно фармеры; въ прошломъ было, къ несчастью, слишкомъ много примѣровъ, когда данныхъ сельскихъ хозяевъ организовали банки или коммерсанты или даже просто ихъ агенты-предприниматели. Иногда такія организаціи были очень сильны и работали очень успѣшно, но почти безъ исключенія кончалось это тѣмъ, что сельскіе хозяева оказывались эксплуатируемы въ личныхъ интересахъ организатора и не получали слѣдуемыхъ имъ барышей и выгодъ. Всякія рѣшенія и всякія голосованія въ средѣ коопераціи должны, слѣдовательно, принадлежать исключительно самимъ фармерамъ, а не оут-сайдерамъ— постороннимъ предпринимателямъ. Благодаря этому принципу, коопераціи представляютъ собою наиболѣе чистую форму демократическаго идеала, управленія самими участниками данной организаціи, которые всѣ пользуются равными правами и несутъ равныя объязанности.

Д. Участіе въ кооперативной организаціи должно быть обезпечено контрактами или письменными соглашеніями фармеровъ. Это условіе касается въ особенности выхода изъ организаціи, такъ какъ ничѣмъ неограниченная возможность выхода члена въ любой моментъ всегда

будетъ отзываться чрезвычайно вредно на работѣ организаціи, у которой не можетъ быть въ такомъ случаѣ необходимой ей устойчивости. Если не существуетъ письменнаго объязательства, очень часто не исчезаетъ взаимная подозрительность фармеровъ, а иногда можетъ продолжать существовать даже пагубная для общаго дѣла конкуренція. Подобные контракты содержатъ обыкновенно слѣдующіе пункты: относительно поставки и продажи продуктовъ, ихъ упаковки, доставки на данный рынокъ, распредѣленія выручекъ, срока соглашенія, выхода изъ организаціи, продажи имущества, распорядительной власти организаціи и ея конструкціи и наконецъ возможной ликвидаціи всего дѣла.

E. Вопросъ о внутренней организаціи даннаго кооперативнаго сообщества наиболѣе сложенъ, такъ какъ отъ него зависитъ денежный успѣхъ всего дѣла. Обыкновенно во главѣ организаціи стоятъ директора, избранные участниками. Совѣтъ таковыхъ назначаетъ агентовъ, управляющихъ, приказчиковъ и т. п., распоряжается всѣмъ дѣломъ, деньгами, доходами, продуктами и т. д. Однако, теперь повсемѣстно признано, что для успѣха дѣла во главѣ таковаго долженъ стоять отвѣтственный передъ директорами, но пользующійся широкими полномочіями свободой дѣйствія, управляющій (менеджеръ). Такое лицо часто подыскивается со стороны, изъ среды профессіональныхъ дѣловыхъ людей, уже натасканныхъ въ какомъ-нибудь дѣлѣ. Но бываетъ, что директора поручаютъ веденіе дѣла кому-нибудь изъ своей среды, напримѣръ, наиболѣе опытному члену организаціи. Такой способъ управленія, впрочемъ, не рекомендуется спеціалистами кооперативнаго дѣла, такъ какъ зачастую этотъ способъ приводилъ къ ошибочному выбору или другимъ вреднымъ для дѣла послѣдствіямъ. Само собою понятно, что "политика" данной организаціи, т. е. направлніе дѣла, установленіе основныхъ принциповъ должна быть неизмѣнно и полностью сосредоточена въ рукахъ совѣта директоровъ. Этимъ установливается живая связь между послѣдними и всѣмъ сообществомъ, всѣми соучастниками-фармерами.

Перечисленные основные принципы американскаго кооперативнаго дѣла, хотя и признанные нынѣ всѣми авторитетами, не находятъ еще себѣ осуществленія въ законодательствѣ различныхъ штатовъ. Во многихъ штатахъ

еще довлѣетъ капиталистическая городская промышленность, а сельско-хозяйственной приходится приспособляться, въ видѣ непризнанной еще падчерицы. Только на западѣ мы находимъ значительный прогрессъ въ этомъ отношеніи. Сюда относятся главнымъ образомъ Калифорнія, Небраска и Минезота, въ коихъ имѣется спеціальное законодательство касательно кооперативнаго дѣла.

Калифорнійское законодательство регулируетъ коопераціи: сельскаго хозяйства, винодѣлія и плодоводства, устанавливая особыя нормы; инкорпораціи, организаціи и управленія кооперативныхъ сообществъ, при чемъ законодательствомъ были приняты во вниманіе всѣ вышеуказанные основные принципы коопераціи.

Мы находимъ особый законъ въ Висконсинѣ (1911 г. №368). Объемъ примѣненія имъ кооперативныхъ началъ гораздо шире, чѣмъ въ Калифорніи. Онъ касается не только сельскаго хозяйства и плодоводства, но и скотоводства, горнаго и даже фабричнаго дѣла. Особое вниманіе удѣляется этимъ закономъ распорядительной власти директоровъ и способамъ управленія кооперативнымъ капиталомъ.

Въ нѣсколько болѣе неопредѣленныхъ выраженіяхъ составлены законы штатовъ Небраска и Минезота, не устанавливающіе, напримѣръ, вовсе объема примѣненія. Такимъ образомъ въ этихъ штатахъ всякое дѣло абсолютно можетъ быть организовано на кооперативныхъ началахъ. Все вниманіе законодательства было обращено на установленіе отличительныхъ признаковъ коопераціи, въ сравненіи съ общимъ акціонернымъ законодательствомъ. Отличіемъ коопераціи должны быть слѣдующія условія: ограничительные способы передачи паевъ участниковъ, распредѣленіе прибылей пропорціонально количеству проданнаго или купленнаго имущества (продуктовъ) участниковъ, либо пропорціонально оказаннымъ сообществу услугамъ (или труду), ограниченные размѣры паевъ каждаго участника и внутреннее самоуправленіе кооперативныхъ сообществъ.

Въ другихъ штатахъ, гдѣ еще нѣтъ спеціальныхъ законовъ, коопертивнымъ обществамъ приходится организовываться согласно общимъ законамъ, которые время отъ времени дополняются ad hoc новыми постановленіями. Въ настоящее время во многихъ штатахъ фармеры усиленно

агитируютъ за коренное измѣненіе принциповъ законодательства, въ смыслѣ изданія новыхъ, болѣе современныхъ законовъ.

Кооперативная организація обыкновенно возникаетъ и складывается слѣдующимъ образомъ: фармеры даннаго округа соглашаются составить таковую, выработываютъ и подписываютъ общее взаимное соглашеніе, которое затѣмъ "инкорпорируется," т. е. ихъ сообщество оффиціально признается существующимъ, въ доказательство чего таковое получаетъ особое свидѣтельство или уставъ (charter). Въ послѣднемъ указывается: имя сообщества, цѣль его существованія, мѣстонахожденіе, срокъ дѣйствія, способъ управленія (составленіе совѣта директоровъ) и распредѣленіе прибылей, методы участія (голосованія, избраній и т. п.) и нѣкоторыя другія подробности. По утвержденіи подобнаго устава, обыкновенно издаются подробныя правила функціонированія организаціи (такъ наз. by-laws), которыми регулируются слѣдующіе вопросы: порядокъ выдачи свидѣтельствъ участія, включенія новыхъ членовъ и исключенія или выхода членовъ, болѣе подробныя правила относительно распредѣленія прибылей и вообще управленія капиталами, порядокъ созыва общихъ собраній, открытія таковыхъ и принятія рѣшеній, организаціи, обязанностей и способа работы совѣта директоровъ, бухгалтеріи и веденія отчетности, фабричныхъ марокъ и много другихъ. Подобныя "правила" отличаются конечно большимъ разнообразіемъ въ зависимости отъ условій мѣстности, времени и характера дѣла.

III

Федерація кооперативныхъ сообществъ.

Выше мы указали, что однимъ изъ существенныхъ принциповъ кооперативнаго дѣла является небольшой территоріальный размѣръ мѣстныхъ организацій. Это условіе требуется, какъ гарантія участникамъ-фармерамъ столь имъ дорогой личной независимости. Весьма скоро, однако, стало повсемѣстно ясно, что маленькія кооперативныя организаціи не могутъ успѣшно выдерживать рыночной конкуренціи съ организованной капиталистической промышленностью и что они мало выигрывали отъ такого „кооперативнаго" единенія, пока оно охватываетъ только свои мѣстные, небольшіе размѣры.

Такимъ образомъ, естественно зародилась мысль о дальнѣйшемъ объединеніи первоначальныхъ кооперативныхъ ячеекъ въ болѣе крупныя единицы. Такое стремленіе къ объединенію получило характерное названіе **федераціи** кооперативныхъ сообществъ. Кооперативное дѣло, благодаря этому, значительно выиграло въ продуктивности и успѣшности при завоеваніи рынковъ. Расходы сокращались, прибыли-же увеличивались. Но и федерація кооперативныхъ ячеекъ должна была быть построена, для успѣха дѣла, на демократическихъ началахъ. Централизація не должна была убивать начала самоуправленія и самоопредѣленія участницъ ячеекъ. Центральная или федеральная организація не должна была вмѣшиваться во внутреннее управленіе ячеекъ, представляя имъ полную свободу дѣйствій и оставляя за ними, по возможности неприкосновенно, ихъ мѣстную инициативу. Конструкція такихъ федерацій была по принципу тождественна съ организаціей самихъ ячеекъ. Каждая изъ послѣднихъ играла въ федераціи ту роль, которую въ самой ячейкѣ играли индивидуальные фармеры. Федеративная организація восполняла дѣятельность кооперативныхъ ячеекъ тамъ, гдѣ не хватало силы у послѣднихъ, какъ напримѣръ, въ вопросахъ транспорта, общей продажи продуктовъ, распредѣленія ихъ по рынкамъ, общей закупки необходимыхъ участницамъ-ячейкамъ предметовъ и матеріаловъ, общаго храненія продуктовъ и т. д., и т. д. Чѣмъ болѣе спеціализированнымъ было кооперативное дѣло данной области, тѣмъ легче ему было федерироваться въ крупныя организаціи, вплоть до объятія этимъ данной отрасли производства цѣлаго штата. Таково, напримѣръ, положеніе федераціи калифорнійскихъ плодоводовъ (апельсиновъ, лимоновъ и друг. фруктовъ). Но и среди не спеціализированнаго сельскаго хозяйства федерація кооперативныхъ сообществъ вполнѣ возможна и зачастую достигала весьма успѣшныхъ результатовъ. Примѣромъ тому можетъ служить хлѣбно-элеваторное дѣло въ нѣкоторыхъ штатахъ.

Исторія кооперативныхъ союзовъ Новой Англіи показываетъ насколько вредно отзывается на успѣшности ихъ развитія изоляція индивидуальныхъ союзовъ и отсутствіе федеративнаго среди нихъ объединенія. Когда-же такое объединеніе достигалось, союзы быстро превращались въ акціонерныя компаніи и теряли тѣмъ самимъ характеръ ко-

оператива. Причины тому слѣдуетъ искать какъ въ разрозненности фермеровъ и большого развитія ихъ индивидуализма, такъ и во внѣшнихъ условіяхъ ихъ жизни. Мѣстный рынокъ съ огромнымъ спросомъ у нихъ подъ рукой (въ большихъ городахъ), а не за сотни верстъ, какъ въ Висконсинѣ, Техасѣ и др. штатахъ. Любой фермеръ Новой Англіи лично везетъ въ сосѣдній городъ свои продукты и продаетъ ихъ прямо на рынокъ. Ему не нужно никакого посредника и у него нѣтъ сознанія необходимости какихъ-нибудь кооперативныхъ объединеній.*

Федерація кооперативовъ приносила особенную пользу въ дѣлѣ рыночнаго распредѣленія продуктовъ сельскаго хозяйства. Второй изъ главныхъ задачь подобныхъ федерацій является охраненіе интересовъ фермеровъ при закупкѣ необходимыхъ имъ матеріаловъ. Федераціи очень успѣшно боролись съ эксплоатаціей деревни и спекуляціей разныхъ агентовъ городского капитала. Особенно характернымъ примѣромъ въ этомъ отношеніи можетъ служить молочное дѣло, поставка для города Нью-Іоркъ, которое было цѣликомъ въ рукахъ нѣсколькихъ корпорацій, безпощадно эксплоатировавшихъ, какъ фермеровъ, такъ и потребителей, городскихъ жителей. Первые получали за свое молоко цѣну, едва покрывавшую расходы по производству; вторые-же переплачивали ровно вдвое за поставляемое имъ на домъ молоко. Разница въ 50% шла въ карманы участниковъ названныхъ акціонерныхъ корпорацій. Если появлялся единичный фермеръ, устраивавшійся помимо этихъ корпорацій, его весьма скоро сокращали самыми беззастѣнчивыми мѣрами, благодаря коимъ онъ исчезъ съ рынка.**

Нѣчто подобное существовало въ нѣкоторыхъ западно-центральныхъ штатахъ на пшеничномъ и кукурузномъ рынкахъ, всего нѣсколько лѣтъ тому назадъ, по той причинѣ, что всѣ зерновые элеваторы были въ рукахъ либо особыхъ корпорацій, либо желѣзнодорожныхъ компаній. Въ обоихъ случаяхъ владѣльцы элеваторовъ были въ состояніи диктовать цѣны какъ фермерамъ поставщикамъ, такъ и городскимъ покупателямъ (биржамъ, оптовикамъ, мельницамъ и т. п.). Третьимъ примѣромъ можно привести

*) См. напримѣръ, J. Ford, Co-operative in New England, 1913, гл. VI и друг.

**) Подробнѣе см. докладъ Attorney-General of New York concerning the mills investigation, Senate Department 1145, 1910.

сѣверныхъ скотоводовъ, которые принуждены были продавать свинину и говядину огромнымъ фирмамъ Чикаго и другихъ городскихъ центровъ. Само собою понятно, что никакая индивидуальная конкуренція съ этими акціонерными компаніями, располагавшими капиталами въ десятки милліоновъ долларовъ, была невозможна. Федераціи-же кооператоровъ, какъ показываетъ опытъ, вели съ подобными большими трестами очень успѣшную борьбу и умѣли отстаивать интересы кооператоровъ-фармеровъ.

Порядокъ и способъ организаціи федерацій вполнѣ аналогиченъ съ организаціей мѣстныхъ кооперативныхъ ячеекъ. Каждая изъ таковыхъ участвуетъ въ федераціи черезъ посредство избранныхъ ею представителей. Тождественны также принципы управленія общимъ капиталомъ (посредствомъ избраннаго ячейками совѣта директоровъ федераціи), распредѣленія прибылей, погашенія долговъ и т. д. Но за каждой ячейкой всегда сохраняется ея мѣстная индивидуальность и самостоятельность.

Надо сказать, что обезпеченіе кооперативныхъ задачъ въ большихъ организаціяхъ, напримѣръ, въ федераціяхъ, обнимающихъ цѣлый штатъ, гораздо труднѣе, чѣмъ въ маленькой мѣстной ячейкѣ. Большія федераціи очень склонны переходить на начала обычныхъ акціонерныхъ компаній, въ которыхъ главенствуетъ не столько интересъ фармера-кооператора, сколько безличнаго капитала. Можно найти нѣсколько подобныхъ примѣровъ, когда какая-нибудь федерація разросталась и перерождалась въ акціонерную компанію, во главѣ которой оказывалась небольшая группа крупныхъ капиталистовъ. Весьма скоро въ такихъ случаяхъ торжествовали совсѣмъ иные интересы, чѣмъ интересы мѣстнаго сельскаго хозяйства или плодоводства. Все-же, надо сказать, что эти примѣры рѣдки. Чаще всего федераціи развивали свою дѣятельность очень успѣшно и приносили фармерамъ-кооператорамъ изрядные доходы, до 20-30% дивиденда.

И въ данномъ случаѣ гарантіей успѣха является участіе въ федераціи, какъ и въ самой кооперативной ячейкѣ, исключительно однихъ кооператоровъ (мы не говоримъ, конечно, о профессіональномъ управляющемъ, который очень часто не является фармеромъ-кооператоромъ). Какъ только въ дѣло замѣшивался посторонній, а чаще всего посторонними являлись капиталисты или агенты городско-

го капитала, интересы кооператоровъ-фармеровъ неминуемо и сразу-же страдали и отодвигались на задній планъ. Надо всегда помнить, что все, что касается транспорта и распредѣленія продуктовъ по рынкамъ, должно быть подчинено интересамъ сельско-хозяйственной промышленности. Послѣдняя является основой жизни фармера, а не наоборотъ. Вопросы-же перевозки, продажи и т. д., не должны имѣть самостоятельнаго значенія, иначе они всегда будутъ довлѣть надъ нуждами сельскаго хозяйства.

Наконецъ, нельзя не отмѣтить большой опасности для федерацій, заключающейся въ соблазнѣ участія въ политикѣ. Политиканы и политическія партіи нѣкоторыхъ штатовъ очень часто пытались привлечь на свою сторону мѣстныя федеративныя коопераціи. Такое участіе въ политикѣ неизмѣнно шло въ ущербъ кооперативному дѣлу. Политиканы и политическія партіи весьма мало интересуются сельскимъ хозяйствомъ и стремятся лишь использовать въ своихъ эгоистическихъ цѣляхъ работу и капиталъ данныхъ федерацій.

IV

Кооперація скотоводовъ.

Это одна изъ наиболѣе раннихъ формъ кооперативнаго движенія среди американскихъ фармеровъ. Нѣтъ сомнѣнія, что одной изъ главныхъ причинъ тому были, какъ стремленіе бороться съ большими трестами, такъ и наличіе прекраснаго примѣра Даніи, гдѣ кооперація скотоводовъ дала уже столь блестящіе результаты.

Кооперація въ этой области началась путемъ организаціи (въ концѣ прошлаго столѣтія) общества фармеровъ для надзора за коровами. Развитіе ихъ было столь успѣшно, что къ 1910 году Канада имѣла болѣе 200 такихъ союзовъ, а Соединенные Штаты къ 1911 году—около 100 союзовъ. Организація ихъ была чрезвычайно проста. Обыкновенно каждый союзъ имѣлъ отъ 13 до 26 членовъ, владѣвшихъ стадомъ въ 300 или болѣе коровъ. Если коровъ было меньше 300, ихъ молочность испытывали два раза въ мѣсяцъ, если больше—то лишь одинъ разъ. Каждый членъ вносилъ одинъ или полтора дол. въ годъ. Союзъ содержалъ спеціалиста-коровника, который съ каждымъ стадомъ проводилъ одинъ день въ мѣсяцъ, измѣряя количество молока, даваемое каждой коровой, дважды въ день, опредѣляя процентное содержаніе жира и количество съѣдаемаго

корма. Все это записывалось въ спеціальную книгу и, какъ владѣлецъ стада, такъ и всѣ другіе члены союза могли такимъ образомъ наблюдать за производительностью даннаго стада, выбраковывая тѣхъ коровъ, которыя давали недостаточное количество молока или съ низкимъ содержаніемъ жировъ и, наоборотъ, отбирали тѣхъ, которыя отличались лучшимъ качествомъ. Стадо улучшалось такимъ путемъ весьма успѣшно и быстро.

Вторымъ шагомъ такой кооперативной работы является общая закупка союзомъ чистокровнаго быка для общаго пользованія. Этимъ быстро улучшалась порода стада. Необходимо, однако, замѣтить, что многіе спеціалисты указываютъ на недостаточно систематическое улучшеніе породъ скота американскими фармерами. Подборъ породъ, выборъ быковъ и т. п. производится не систематично и во многомъ уступаетъ европейскому скотоводству. Благодаря этому, нельзя еще сказать, что такая-то мѣстность или такой-то штатъ создалъ свою породу скота. Только въ самое послѣднее время, и особенно въ Висконсинѣ, достигнуты были хорошіе результаты подбора скота. Чистокровныя стада имѣются также и въ Менѣ. Первый союзъ скотоводовъ, стремившихся развести чистокровныя стада, былъ образованъ въ Висконсинѣ въ 1906 году (Waukesha Guernsey Breeder's Association). Каждый участникъ этого союза объязанъ: участвовать въ покупкѣ чистокровнаго быка, содержать свое стадо по общимъ выработаннымъ началамъ, продавать излишнюю скотину и участвовать въ общемъ распредѣленіи молочныхъ продуктовъ.

Федеральное Правительство Соединенныхъ Штатовъ тоже приходитъ на помощь фармерамъ. Такъ, Министерство Земледѣлія учредило опытную станцію въ Минезотѣ, съ цѣлью развитія и распространенія молочной породы шортхорновъ (shorthorns). Этимъ была принесена существенная помощь; какъ мѣстному скотоводству, такъ коопераціямъ скотоводствъ. Послѣднія совмѣстно съ завѣдующимъ федеральной станціей, составляютъ общій совѣтъ, направляющій все дѣло мѣстнаго скотоводства, нанимающій спеціалистовъ-молочниковъ и ветеринаровъ и т. д. Правительство ассигновываетъ особыя суммы на содержаніе этихъ лицъ и на другіе расходы совѣта, равно поставляетъ необходимые имъ инструменты. Совѣту уда-

лось подобрать прекрасное стадо и значительно развить молочное дѣло мѣстныхъ фермеровъ. Количество молока, даваемое коровами, болѣе чѣмъ удвоилось.

Только-что описанные принципы и методы были затѣмъ примѣнены къ коноводству, но безъ надлежащаго успѣха. Американскіе фармеры, какъ-то вообще мало интересуются лошадьми. Ихъ до сихъ поръ не удалось раскачать и только въ нѣкоторыхъ мѣстностяхъ случайно образовывались сообщества (и союзы) для общей покупки и содержанія жеребцовъ (Калифорнія и нѣкоторые центрально-западные штаты). Устройство настоящихъ конныхъ заводовъ и улучшеніе породы мѣстныхъ лошадей пока не удавалось.

V.

Кооперація хлѣборобовъ.

За послѣднее время въ Соединенныхъ Штатахъ можно отмѣтить интенсивное стремленіе увеличивать научными методами урожаи хлѣбовъ. Участіе въ этой работѣ принимали главнымъ образомъ сельско-хозяйственные институты, правительственныя опытныя станціи (Федеральнаго Министерства Земледѣлія—Agriculture Department) и нѣсколько индивидуальныхъ землевладѣльцевъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ главное вниманіе было обращено на научное изслѣдованіе методовъ совершенствованія урожаевъ и систематическаго подбора сѣмянъ и хлѣбовъ. Аксіомой среди нихъ считается нынѣ, что такой подборъ хлѣбовъ и сѣмянъ долженъ быть производимъ столь-же бережно, какъ и подборъ скота и другихъ животныхъ. Особенно много сдѣлано было на югѣ и въ южномъ центрѣ, гдѣ урожаи, благодаря этому удесятерились (напр. въ Канзасѣ). Такое движеніе не могло не оказать вліянія на сельское хозяйство сосѣднихъ мѣстностей. Фармеры почувствовали и сознали выгоды такихъ пріемовъ и начали сами составлять союзы для кооперативныхъ усовершенствованій полеводства и хлѣбопашества. Такъ они организовывали кооперативную покупку сѣмянъ отъ этихъ-же опытныхъ станцій, а затѣмъ установили и взаимный, кооперативный контроль посѣва и подбора лучшихъ сѣмянъ, пользуясь услугами правительственныхъ спеціалистовъ-агрономовъ. Ихъ методы постепенно совершенствовались и за послѣдніе годы достигли выдающихся результатовъ (это относится въ особенности къ культурѣ кукурузы, табаководству

и хлопководству, а въ центрально-западныхъ штатахъ—къ пшеницѣ). Наиболѣе яркіе успѣхи достигнуты были одной изъ раннихъ фармерскихъ кооперацій въ Иллинойсѣ (Illionois Corn-Breeder's Association, организованной въ 1899 году). Одной изъ цѣлей только-что названнаго кооперативнаго союза было, между прочимъ, исключеніе изъ мѣстнаго рынка спекулянтовъ, которыхъ прежде было очень много въ окрестностяхъ Чикаго. Урожаи кукурузы увеличились, а одновременно значительно улучшилось качество самой кукурузы.

Примѣръ иллинойскаго союза оказался очень заразительнымъ. Весьма скоро начали появляться подобные-же союзы въ сосѣднихъ штатахъ (напр. Ohio Corn Improvement Association и мн. др.). Въ 1911 году такіе кооперативные союзы существовали въ 14 штатахъ, согласно отчету C. P. Hartley (U. S. Department of Agriculture). Огромное увеличеніе урожаевъ центральнаго запада, столь замѣтное за послѣдніе годы, приписывается спеціалистами Министерства Земледѣлія именно усиліямъ кооператоровъ-фармеровъ (см. напр. докладъ W. L. Bowman о блестящихъ результатахъ достигнутыхъ кооператорами въ штатѣ Айова).

Кооперативные союзы имѣютъ наблюденіе главнымъ образомъ за слѣдующими вопросами: подбора лучшихъ сѣмянъ, распредѣленія и сбыта урожая, засѣва и культуры полей, регистраціи достигнутыхъ результатовъ, изъятія и исключенія всего, что можетъ вредно отзываться на культурѣ урожаевъ. Паралельно съ этимъ повсюду совершенствовались пріемы торговли, дѣловыхъ сношеній, удовлетворенія потребителей и т. д. Торговыя сношенія неизмѣнно становились болѣе честными и чистоплотными. Это послѣднее обстоятельство можетъ быть является однимъ изъ наиболѣе видныхъ результатовъ дѣятельности кооперативныхъ союзовъ, далеко не всегда обращающимъ на себя вниманіе изслѣдователей.

VI.

Кооперація въ области сбыта сельско-хозяйственныхъ продуктовъ.

Указанная въ заголовкѣ форма кооперации представляется самой распространенной въ Соединенныхъ Штатахъ. Многими сотнями насчитываются разнообразные американскіе союзы, организуемые на кооперативныхъ на-

чалахъ для: стандардизаціи, храненія, упаковки, распредѣленія, продажи и т. п. продуктовъ сельскаго хозяйства. Всѣ они, конечно, тѣснымъ образомъ связаны съ производствомъ этихъ-же продуктовъ и имѣютъ главные свои центры на западѣ и въ центрально-западныхъ штатахъ. Къ нимъ-же нужно присоединить плодоводовъ Калифорніи и сѣверо-западныхъ штатовъ. На югѣ кооперація въ данной области обнимаетъ хлопководство, табакъ и рисъ, а въ рѣдкихъ случаяхъ и огородничество (послѣднее также въ восточныхъ штатахъ вблизи городовъ).

Огромное развитіе кооперации въ области сбыта объясняется большинствомъ спеціалистовъ тѣмъ, что именно эта область была прежде заполонена спекулянтами и агентами городского капитала, безсовѣстно эксплоатировавшими фармеровъ и потребителей. Для борьбы съ такой обширной спекуляціей фермерамъ пришлось прибѣгнуть къ объединенію въ кооперативные союзы для взаимной помощи и поддержки.

Кооперативное дѣло данной области дѣлится на 5 главныхъ отдѣловъ, касающихся дѣла—хлѣбнаго, молочныхъ продуктовъ, яичнаго, хлопковаго и фруктоваго.

А. Хлѣбъ.

При поставкахъ хлѣба на рынокъ, огромную роль играютъ элеваторы. Пока таковые находились въ рукахъ городского акціонернаго капитала и желѣзныхъ дорогъ, фармеры были всегда въ полной зависимости отъ скупщиковъ и спекулянтовъ. Вслѣдствіе этого, среди сельскихъ хозяевъ естественно возникла мысль о необходимости имѣть свои собственные элеваторы. Въ виду-же большой стоимости постройки таковыхъ, кооперативное владѣніе ими представлялось наиболѣе выгоднымъ. Движеніе это быстро разрослось и къ 1911 г. въ Соединенныхъ Штатахъ было уже построено до 1800 элеваторовъ, принадлежащихъ кооперативнымъ союзамъ земледѣльцевъ (больше всего въ Айовѣ и обѣихъ Дакотахъ). Стоимость ихъ постройки колебалась отъ 3 до 25 тысячъ долларовъ, пропускная-же способность (годичная) была отъ 40 до 100 тысячъ бушелей (бушель—пуд.). Въ настоящее время насчитывается болѣе 225 тысячъ фармеровъ, принадлежащихъ къ подобнымъ кооперативнымъ союзамъ, располагающимъ болѣе 18 милліоновъ долларовъ капитала и распредѣляющимъ болѣе 270 милліоновъ бушелей ежегодно, что составляетъ

около 40% урожая этихъ штатовъ. Остальное количество хлѣба скупается и вывозится и по сей день изъ названныхъ штатовъ либо желѣзными дорогами, либо частными предпринимателями-капиталистами.

Исторія скупки и распредѣленія мѣстныхъ урожаевъ такова: въ прежнее время хлѣбъ скупался отъ фармеровъ мѣстными коммерсантами, посылавшими его затѣмъ въ главные хлѣбные центры. Съ теченіемъ времени эти мѣстные агенты были замѣнены хорошо организованными фирмами скупщиковъ, превратившимися къ концу столѣтія въ очень крупныя акціонерныя компаніи (напр. **Mineapolis, Milwaukee, Chicago, Kansas City**), строившіе огромные элеваторы вдоль желѣзнодорожныхъ линій. Иногда элеваторы строились самими желѣзнодорожными компаніями. Пока хлѣбъ скупался отдѣльными агентами или мѣстными фирмами, фармеръ не чувствовалъ вреда, такъ какъ существовала довольно значительная конкуренція, но когда скупкой завладѣли хорошо организованныя и большія компаніи, положеніе его сразу-же ухудшилось. Мелкій агентъ сталъ исчезать, а съ нимъ вмѣстѣ исчезла и конкуренція; компаніи стали тогда назначать фармеру любую цѣну. Желѣзныя дороги были всегда на сторонѣ скупщиковъ и разными, многочисленными способами также прижимали фармера. Отсюда и возникла необходимость самообороны послѣднихъ. Фармеры сознали, что имъ слѣдуетъ объединиться для общей борьбы съ общимъ зломъ.

Первый кооперативный союзъ, арендовавшій элеваторъ, появился въ 1899 г. (**Rockwell, Iowa**); въ 1900 г. образовалось еще два союза; въ 1904 г. ихъ было 13, а къ 1911 г., какъ было сказано, болѣе 300.

Обыкновенно такіе кооперативные союзы образуются на слѣдующихъ началахъ: основной капиталъ колеблется отъ 2,500 до 20,000 долларовъ. Акціи (отъ 10 до 100 дол.) распредѣляются исключительно между производителями-фармерами, при чемъ размѣръ индивидуальнаго капитала ограниченъ, дабы этимъ препятствовать соединенію въ однѣхъ рукахъ большого (контрольнаго) количества акцій. Дивиденты уплачиваются только за покрытіемъ всѣхъ расходовъ и по амортизаціи затраченнаго капитала. Союзъ имѣетъ право предпочтительнаго выкупа акцій выходящаго изъ союза участника. Всѣ продукты участника обыкновенно поступаютъ въ общую складчину, но ему не запрещено

продавать на сторону (что ему, конечно, не выгодно, но обезпечиваетъ его индивидуальную свободу). Во главѣ союза стоитъ избранный совѣтъ директоровъ, назначающій управляющаго (обыкновенно профессіонала-специалиста) на жалованьи (отъ 125 до 150 дол. въ мѣсяцъ). Фермеръ получаетъ при такой системѣ за свой хлѣбъ рыночную стоимость, такъ какъ элеваторъ работаетъ почти даромъ. Союзы эти зачастую скупаютъ хлѣбъ также отъ неучастниковъ, а иногда сами являются предпринимателями въ другихъ областяхъ (покупая, напр., необходимые фермерамъ матеріалы, удобреніе, уголь и прочее).

Несмотря на многіе случаи банкротства, неудачъ и т. п., все-же нельзя не признать, что дѣятельность такихъ кооперативныхъ союзовъ, строившихъ свои собственные элеваторы, отличалась за послѣдніе годы большимъ успѣхомъ. Главнымъ результатомъ явилось установленіе хорошихъ рыночныхъ цѣнъ на хлѣбъ и избавленіе фермеровъ отъ необходимости переплачивать большіе проценты скупщикамъ и спекулянтамъ.

Федеративнаго объединенія элеваторныхъ союзовъ пока еще не удавалось достигнуть, хотя были дѣлаемы попытки къ тому. Надо думать, что въ будущемъ такое объединеніе все-же удастся.

Б. Молочные продукты.

Среди молочныхъ продуктовъ первое мѣсто занимаетъ **масло.** Въ 1911 году работало около 6,300 маслодѣльныхъ заводовъ и 3,846 сыроваренъ, изъ нихъ около 34% было организовано на кооперативныхъ началахъ (больше всего ихъ находится въ центральныхъ и въ центрально-сѣверныхъ штатахъ. Въ Минезотѣ—608, въ Висконсинѣ—347, въ Айовѣ—313, въ Мичиганѣ—101, въ Индіанѣ—77, въ Иллинойсѣ—55 и т. д.).

Маслодѣльные заводы начали строиться въ большомъ числѣ во второй половинѣ прошлаго вѣка, когда усовершенствовались соотвѣтствующія машины. Первоначально подавляющее большинство строилось акціонерными обществами и только въ рѣдкихъ случаяхъ—отдѣльными сельскими хозяевами. Выработываемое масло поступало затѣмъ на общій рынокъ, т. е. скупалось особыми агентами специальныхъ фирмъ. Какъ и въ другихъ областяхъ, благодаря этому, фермеры, поставляющіе молоко,

оказывались въ положеніи эксплоатируемыхъ и совершенно безпомощныхъ. Для выхода изъ такого невыгоднаго положенія необходимо было объединиться, примѣромъ же возможной организаціи служило прекрасно поставленное дѣло датскихъ кооператоровъ, слава коихъ хорошо извѣстна была въ Америкѣ, благодаря энергичной пропагандѣ правительственныхъ инструкторовъ. Въ этой области, какъ и во многихъ другихъ, Федеративному Министерству Земледѣлія принадлежитъ огромная заслуга проявленія инииціативы, большой энергіи и настойчивости.

Нельзя, однако, не замѣтить, что и по сейчасъ, кооперативное дѣло среди маслодѣловъ является наименѣе организованнымъ, наименѣе систематизированнымъ и объединеннымъ. Фармеры не сознаютъ еще всей важности и выгодности основныхъ принциповъ кооперации въ данной области. Всѣдствіе этого до сихъ поръ еще въ маслодѣліи Соед. Штатовъ главенствуютъ не кооперативные, а капиталистическіе пріемы производства. Очень много союзовъ фармеровъ организовалось и руководилось агентами городского капитала, мало заботящимися о выгодѣ и интересахъ самихъ фармеровъ. Благодаря этому, и это составляетъ наиболѣе слабую сторону американскаго маслодѣлія, каждый заводъ работалъ за себя индивидуально. Не было никакого единенія или единства дѣйствій, а отдѣльные маслодѣльные заводы, конечно, не въ состояніи были успѣшно бороться съ рыночной конкуренціей. Съ другой стороны, во многихъ центрахъ продолжаютъ работать хорошо организованныя капиталистическія предпріятія, скупающія масло и поставляющія его на общій рынокъ. Многія изъ такихъ централизованныхъ предпріятій представляютъ собой огромные акціонерные капиталы, скупающіе для рынка по 100 тысячъ и болѣе фунтовъ масла ежедневно. Во главѣ ихъ стоятъ опытные дѣловые люди, зарабатывающіе по много тысячъ долларовъ жалованья и процентовъ съ прибылей. Кооперативные заводы уступаютъ такимъ централизованнымъ учрежденіямъ во всемъ, въ качествѣ машинъ и производимаго масла, въ количествѣ накладныхъ расходовъ и т. д., и т. д. Недаромъ многіе американскіе спеціалисты очень озабочены будущимъ развитія кооперативнаго маслодѣлія, боясь за его самостоятельность. Здѣсь, болѣе чѣмъ гдѣ либо, чувствуется необходимость не только реорганизаціи всего дѣла, но и не-

медленной федераціи мѣстныхъ кооперативныхъ сообществъ. Безъ центральныхъ организацій имъ не обойтись, такъ какъ безъ нихъ имъ невозможно бороться съ конкуренціей акціонерныхъ обществъ.

Въ нѣкоторыхъ мѣстностяхъ дѣлаются въ настоящее время попытки въ этомъ направленіи. Такъ напр., въ Минезотѣ образована въ 1907 г. центральная кооперативная унія (Minnesota Cooperative Dairies Association), достигшая уже значительныхъ результатовъ и имѣющая своихъ агентовъ во многихъ большихъ центрахъ.

Кооперативные союзы молочнаго дѣла еще менѣе организованы, чѣмъ маслодѣльные. Во всѣхъ большихъ городахъ поставка и продажа молока находилась въ рукахъ акціонерныхъ предпріятій, иногда располагавшихъ очень большимъ капиталомъ.* Послѣднія зачастую диктовали столь произвольныя цѣны, что фермерамъ приходилось поставлять молоко за цѣну ниже себѣ-стоимости (напр. Нью-Іоркъ). Никакія жалобы, ни законы, ни компаніи въ печати не помогали. Выходъ былъ лишь одинъ—въ кооперативномъ объединеніи для борьбы съ акціонернымъ капиталомъ.

Первой подобной организаціей былъ союзъ пенсильванскаго округа Ири (Erie County Milk Association). Нѣсколько позднѣе объединились фермеры Нью-Іорка (New York Dairymen's League). Въ ихъ союзѣ насчитывается уже нѣсколько тысячъ участниковъ и достигнуты были значительные результаты въ борьбѣ съ молочными корпораціями.

Примѣру Нью-Іорка послѣдовали фермеры Массачузетса, Конектикута, Новаго Джерсея и Пенсильваніи. Что касается штатовъ Новой Англіи, то тамъ давно уже обращено было вниманіе фермеровъ на пользу кооперативнаго единенія; такъ во всѣхъ этихъ штатахъ, кромѣ Родъ-Айленда, организованы центральные союзы (Dairy State Associations), которые вѣдаютъ не только маслодѣліемъ, но и всѣми вопросами улучшенія скота, контроля стадъ и коровъ и т. д. Первые, т. е. маслодѣльные союзы, однако, преобладаютъ.

Первымъ союзомъ кооператоровъ Новой Англіи была организація маслодѣловъ Истхамптона (Easthampton, Massachusetts, 1881). Нѣсколько мѣсяцевъ позднѣе появился союзъ въ Баррингтонѣ (Barrington, New Hampshire, 1881),

*) Такова, напр., фирма Borden'sCondensed Milk Co. въ Нью Іоркѣ.

а въ 1885 г. союзъ Шортъ Фалсъ (Short Falls, N. H.). Всѣ первоначальныя организаціи вплоть до конца столѣтія, были миніатюрными кооперативными ячейками, имѣвшими лишь мѣстное значеніе. Къ 1914 г. Министерство Земледѣлія насчитывало ихъ уже до 125.

Изъ указаннаго числа (125), однако, весьма мало организацій сумѣло сохранить свою копертивную основу (не болѣе $^1/_5$, по послѣднимъ даннымъ). Подавляющее большинство союзовъ весьма скоро превращалось въ акціонерныя компаніи, городского промышленнаго типа. Самая старая, вышеуказанная организація въ Истхамптонѣ, наиболѣе при томъ типичная, имѣетъ около 45 участниковъ, располагающихъ каждый капиталомъ около 2,500 дол., кромѣ союзнаго имущества (около 10,000 долларовъ). Ихъ валовая годовая прибыль не превышала 100,000 долларовъ, дивидендъ-же равнялся 6%. Самая многочисленная кооперативная организація находится въ Конектикутѣ (Suffield, Conn.). Она имѣетъ до 120 участниковъ. Второй по количеству членовъ (около 110) является организація въ Менѣ (Dexter, Me.), самой-же маленькой считается организація въ Вермонтѣ (West Milton, Vt.), имѣющая всего 14 членовъ. Число работниковъ и приказчиковъ, которыми пользуются всѣ эти союзы, очень не велико. Оно колеблется отъ 1 до 8.*

Принимая все вышеизложенное во вниманіе, можно согласиться съ пессимизмомъ многихъ авторовъ, считающихъ, что кооперативное дѣло не приняло еще должнаго развитія въ американскомъ молочномъ хозяйствѣ и что очень много еще остается для будущаго.

B. Яйца.

Министерство Земледѣлія считаетъ, что яичная торговля занимаетъ одно изъ первыхъ мѣстъ въ торговлѣ Соед. Штатовъ. Въ 1909 г. оборотъ капитала токовой достигалъ 600,000,000 долларовъ. Между тѣмъ нельзя сказать, чтобы рыночные продукты отличались большой доброкачественностью. Около 8% яицъ вовсе не достигаетъ покупателя, а большой процентъ доходитъ не свѣжимъ. Положеніе яичной торговли въ деревнѣ отличается совсѣмъ своеобразными качествами. Во многихъ штатахъ въ деревнѣ яйца приняли характеръ денежнаго обмѣннаго знака. Фармеръ, или

*) Подробнѣе о кооперацiяхъ Новой Англiи см., напр. J. Ford, Co-operation in New England, 1913.

вѣрнѣе его жена, приводитъ яйца въ мѣстную лавку по мѣрѣ накопленія. Лавочникъ торгуетъ ими въ родѣ побочнаго занятія къ основному своему дѣлу, поставляя семьѣ фармера все ей необходимое и засчитывая полученныя яйца на текущій у него счетъ даннаго фармера. Такъ накапливаются въ общемъ небольшія партіи, пересылаемыя лавочникомъ спеціалисту агенту (иногда на довольно далекое разстояніе). Послѣдній ихъ упаковываетъ (отсюда названіе такихъ агентовъ—пакерсъ) и доставляетъ на рынокъ, что занимаетъ еще много дней. Затѣмъ уже происходитъ рыночное распредѣленіе товара среди оптовиковъ и наконецъ продажа яицъ потребителю. Немудренно, что большой процентъ яицъ доходитъ до послѣдняго испорченнымъ.

При такой обстановкѣ не можетъ быть, конечно, рѣчи объ усовершенствованіяхъ, о подборѣ лучшихъ куръ или улучшеніи качества яицъ. До этого какъ будто никому нѣтъ дѣла и всякій, черезъ руки коего проходятъ яйца, стремится лишь извлечь нѣкоторую прибыль. Семья-же фармера имѣетъ благодаря этому постоянный кредитъ въ мѣстной лавкѣ.

Для борьбы съ такимъ малоудовлетворительнымъ положеніемъ вещей спеціалистами дѣла рекомендуется слѣдующее: **продажа и рыночное распредѣленіе яицъ должно быть организовано на кооперативныхъ началахъ** и, по возможности, какъ побочная отрасль маслодѣлія. Образцомъ могутъ служить въ данномъ случаѣ датскіе кооперативы.

Лучшимъ примѣромъ американской организаціи въ этомъ отношеніи являются маслодѣльные кооперативные союзы Сѣверной Минезоты.* Фармеры тамъ везутъ на заводъ яйца одновременно съ молокомъ, а агенты союза въ городахъ продаютъ ихъ оптовикамъ также одновременно съ поставками масла. Этимъ путемъ было достигнуто нѣкоторое усовершенствованіе яичныхъ поставокъ, такъ какъ агенты-спеціалисты могутъ на заводѣ дѣлать необходимую провѣрку и исключать порченныя яйца. При этой системѣ, правда, не достигаются большія прибыли, яйца остаются какъ-бы дополненіемъ главнаго дѣла, поставки молока, но потребитель получаетъ значительно лучшій продуктъ и гораздо меньшее количество яицъ теряется при поставкѣ

*) Подробнѣе о нихъ, напр., докладъ Slocum, Farmers Bulletin, 445, U. S. Department of Agriculture.

вслѣдствіе порчи. Для фермера-же существуетъ та выгода, что въ его карманъ поступаетъ тотъ процентъ, который при обычной постановкѣ дѣла, уходилъ въ пользу лавочника и другихъ посредниковъ.

Г. Хлопокъ.

Американскіе хлопководы, дѣятельность коихъ составляетъ одну изъ наиболѣе развитыхъ отраслей сельскаго хозяйства Соед. Штатовъ, поставляютъ нынѣ на рынокъ болѣе 12 милліоновъ кулей хлопка ежедневно. Дѣло это сосредоточивается главнымъ образомъ въ штатахъ:Тексасѣ, Георгіи, Алабамѣ, Миссиссипи и Оклахомѣ, равно въ индѣйской территоріи и занимаетъ болѣе 36 милліоновъ акровъ. Стоимость годичнаго урожая часто превышаетъ 750 милліоновъ долларовъ, за-границу-же вывозится около $^2/_3$ такового. Само собою понятно, что колоссальное производство отличается большою разношерстностью и пестротой.

Можно въ общемъ раздѣлить хлопководовъ на 3 категоріи. Къ первой категоріи будутъ относиться крупные хозяева-собственники, справляющіеся собственными усиліями и поставляющіе хлопокъ прямо на городской рынокъ. Во вторую категорію входятъ мелкіе собственники, а въ третью—арендаторы, почти безъ исключенія, располагающіе также лишь мелкими участками.

Производители второй и третьей категорій не въ состояніи единолично бороться съ разными агентами-спекулянтами и скупщиками и только слишкомъ часто подвергаются самой безсовѣстной эксплоатаціи. Недаромъ среди нихъ развилось огромное недовольство существующей системой сбыта и распредѣленія хлопковыхъ урожаевъ. Сообщества мелкихъ собственниковъ и арендаторовъ возникли такимъ образомъ вполнѣ естественно.

Первоначально фермеры стали объединяться для постройки складовъ, въ которыхъ они могли-бы хранить свой хлопокъ, выжидая лучшихъ рыночныхъ цѣнъ. Подъ хранимый хлопокъ они также могли получать необходимыя имъ ссуды отъ мѣстныхъ банковъ.

Первыми подобными союзами были Farmer's Educational & Cooperative Union of America (обычно называемый сокращено Farmer's Union) и Southern Cotton Association (второй союзъ нынѣ больше не работаетъ). Союзъ фермеровъ насчитываетъ теперь болѣе 3 милліоновъ членовъ и

имѣетъ, какъ центральную, такъ и мѣстныя организаціи по штатамъ, по округамъ и по участкамъ (послѣдніе называются Local Unions). Какъ показываетъ само названіе, союзъ этотъ преслѣдуетъ не только меркантильныя, но и воспитательныя цѣли. Кромѣ того онъ является организацiей тайной, на подобіе масонства (съ секретными условными знаками и словами) и активно участвуетъ въ политической жизни страны. Мѣстные союзы теперь распространяются на территоріи 14 штатовъ (главнымъ образомъ юга и центра). Первый изъ нихъ былъ основанъ въ 1902 г. въ Тексасѣ. Центральная-же организація появилась въ 1905 г. Членами союзовъ являются далеко не одни фермеры, а равно учителя, спеціалисты, агрономы, даже пасторы мѣстныхъ церквей. Не допускаются только банкиры и другіе финансисты, дабы тѣмъ избѣгнуть превращенія союзовъ въ акціонерныя компаніи, вслѣдствіе чего они утеряли-бы свою кооперативную основу.

Центральная организація составляется изъ делегатовъ отъ 5,000 членовъ. Отъ нея исключительно зависитъ установленіе мѣстныхъ и общихъ цѣнъ на всѣ продукты сельскаго хозяйства (а не только хлопка). Она не можетъ, однако, вмѣшиваться въ экономическую политику мѣстныхъ союзовъ, имѣя для послѣднихъ только нравственное значеніе совѣщательнаго органа.

Благодаря прекрасной организаціи, этотъ союзъ фермеровъ достигъ огромныхъ результатовъ и зачастую былъ въ состояніи диктовать рыночныя цѣны хлопка. Бывали даже попытки, напр. въ 1908 г., весьма опасные, предписывать фермерамъ максимумъ засѣва, дабы тѣмъ искусственно сокращать производство въ видахъ увеличенія цѣнъ хлопка.

Хлопокъ союза фермеровъ хранится въ особыхъ складахъ, принадлежащихъ спеціальнымъ кооперативнымъ союзамъ (входящимъ, впрочемъ, въ общую центральную организацію). Таковыхъ насчитывается нынѣ болѣе 1,600. Подъ хранимый въ нихъ хлопокъ, участники-фермеры могутъ получать денежныя ссуды.

Во время президентства Рузвельта общественное мнѣніе было очень встревожено и возмущено политикой названнаго союза, вслѣдствіе чего президентъ назначилъ даже особое разслѣдованіе,* доказавшее, что дѣятельность союза абсо-

---

*) См. докладъ Commissioner of Corporations on Cotton Exchange, 1908.

лютно устранила постороннюю конкуренцію и не давала существовать какимъ-либо индивидуальнымъ хлопководамъ неучастникамъ союза. Цѣны на хлопковомъ рынкѣ тоже бывали очень произвольными и ложились тяжело на безпомощнаго потребителя.* Удерживая свой хлопокъ въ многочисленныхъ складахъ, не выпуская его своевременно на рынокъ, союзъ иногда набивалъ цѣны до невѣроятныхъ предѣловъ. Главныя нападки на союзъ шли, конечно, со стороны хлопчатобумажныхъ фабрикантовъ, не получавшихъ необходимаго имъ дешеваго товара.

Мы имѣемъ въ данномъ случаѣ примѣръ того, какъ даже кооперативныя организаціи, при нѣкоторыхъ условіяхъ, могутъ развивать вредную для даннаго общества дѣятельность и политику. Указанный союзъ, напримѣръ, разросся до слишкомъ большихъ размѣровъ и пересталъ считаться съ нуждами потребителя. Вторымъ вреднымъ и опаснымъ слѣдствіемъ такой самодержавной политики союза фермеровъ было его стремленіе сокращать искусственными мѣрами площадь засѣва хлопка и даже ухудшенія его культуры (напр. посредствомъ уменьшенія удобренія). Разоблаченіе такихъ злоупотребленій принесло огромную пользу. Гласность, какъ всегда, явилась для общественнаго мнѣнія наилучшимъ средствомъ борьбы.

Д. Фрукты.

Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ самую богатую отрасль американской коопераціи, развившуюся на западѣ, особенно въ Калифорніи.

Главной задачей организаціи кооператоровъ-плодоводовъ запада была также защита ихъ капитала отъ посредника-скупщика. Ихъ рынокъ находился зачастую очень далеко (иногда въ восточныхъ городахъ), вслѣдствіе чего отдѣльный плодоводъ не былъ въ состояніи бороться съ эксплоатаціей скупщиковъ и желѣзныхъ дорогъ. Высчитано, напр., что на прибыль посредника уходило до 50% стоимости фруктовъ, цѣны, уплачиваемой за нихъ потребителемъ. Во многихъ мѣстностяхъ и городахъ (напр. въ Филадельфіи) выросли большія агентурныя конторы или компаніи, скупавшія фрукты отъ плодоводовъ и поставлявшія ихъ затѣмъ на рынокъ оптовикамъ и магазинамъ, наживая на этомъ не малые доходы. За этими компаніями скуп-

*) См. докладъ Commissioner of Corporations on Cotton Exchanges, 1908.

щиковъ и разными агентурами числится одна заслуга — онѣ создали фруктовый рынокъ, сумѣли развить потребленіе фруктовъ очень широкими слоями населенія, но и только. Въ самой системѣ ихъ работы заключаются одни лишь недостатки, ложившіеся тяжелымъ бременемъ, какъ на производителя-фармера, такъ и на потребителя-гражданина. Кромѣ того имѣлось большое число недобросовѣстныхъ спекулянтовъ, готовыхъ на всякія сдѣлки и продѣлки,—огромная-же масса товара (легко портящихся фруктовъ) просто пропадала, не доходя до потребителя.

Какъ было указано выше, разныя попытки бороться съ этимъ зломъ путемъ законодательства являлись лишь палліативами и мало помогали фермерамъ. Промышленный капиталъ всегда и скоро находилъ способы обхода самыхъ строгихъ и наиболѣе тщательно составленныхъ законовъ. Необходимо было самимъ фармерамъ объединиться, причемъ кооперативная форма единенія была самая естественная и выгодная.

Цѣли, которыя преслѣдовались кооперативными союзами плодоводовъ, можно суммировать слѣдующимъ образомъ: съ одной стороны лучшей упаковки, сортировки и храненія фруктовъ, съ другой-же стороны, совершенствованіе способа распредѣленія продуктовъ по рынкамъ и повышеніе и стабилизація цѣнъ. Въ прежнія времена, напр., считалось, что до 20% фруктовъ (въ особенности нѣжныхъ породъ) уходило на порчу, благодаря скверной упаковкѣ и небрежному обращенію скупщиковъ. Въ настоящее время кооперативными союзами плодоводовъ достигнуты въ этомъ отношеніи блестящіе результаты. До 15,000 плодоводовъ собираютъ нынѣ свои урожаи подъ контролемъ названныхъ союзовъ. Благодаря этому, способы упаковки значительно улучшены. Въ послѣднемъ случаѣ необходимо отмѣтить также ту огромную помощь, которую окозало плодоводамъ Министрство Земледѣлія, дававшее имъ научныя указанія и предоставлявшее въ ихъ полное распоряженіе своихъ экспертовъ и спеціалистовъ. Послѣдніе, напримѣръ, учили плодоводовъ собирать и упаковывать фрукты способами, почти исключавшими порчу.*

* См. докладъ G. H. Powell, Decay in Oranges while in Transit, Bureau of Industry, Bulletin 123.

Съ другой стороны, усиліями этого Министерства были значительно улучшены взаимныя отношенія плодоводовъ и транспортныхъ компаній (включая сюда желѣзныя дороги). Кромѣ того были усовершенствованы методы культуры, борьбы съ насѣкомыми, удобренія и т. д. Наконецъ самые существенные результаты въ области храненія фруктовъ, постройки соотвѣтствующихъ магазиновъ, амбаровъ, станцій и т. п.

Стараніями представителей Федеральнаго Министерства были установлены особые, стандардированные методы упаковки фруктовъ и отбора испорченныхъ. Кооперативные союзы назначаютъ для этого особыхъ инспекторовъ, надзирающихъ за поставками отдѣльныхъ плодоводовъ и за общей упаковкой передъ далнѣйшей отправкой на рынокъ.

Первымъ кооперативнымъ союзомъ, примѣнившимъ на югѣ указанные научные методы сбора и упаковки, былъ Hood River Apple Growers' Union въ Орегонѣ. Участниками союза могутъ быть исключительно плодоводы, владѣльцы яблочныхъ садовъ Худъ Риверъ Валлей. Во главѣ союза стоитъ избранный совѣтъ директоровъ, располагающій значительной властью въ распоряженіи капиталомъ союза и назначающій управляющаго и приказчиковъ союза. Участники обязуются не поставлять яблокъ на рынокъ помимо союза и не пользоваться помимо союза его фабричной маркой. Рыночная упаковка должна быть также исключительнымъ дѣломъ союза, а не индивидуальныхъ фармеровъ. Недостаткомъ работы этого союза было, однако, то обстоятельство, что упаковка производится въ различныхъ мѣстахъ, инога на самихъ фармахъ.

Гораздо болѣе выгодной представляется система объединенія упаковки въ одномъ мѣстѣ, съ постройкой для этого особыхъ складовъ и помѣщеній, равно и холодильниковъ. Для этого требуется лишь одно важное условіе— объединеніе возможно большаго числа плодоводовъ. Практика указываетъ, что для небольшихъ союзовъ такія центральныя упаковочныя станціи не окупаются. Примѣромъ являются кооперативные союзы Калифорніи и Флориды (апельсины, лимоны и виноградъ). Въ одной Калифорніи насчитывается нынѣ болѣе 200 такихъ союзовъ, имѣющихъ каждый одинъ упаковочный центръ. Подобныя упаковочныя станціи располагаютъ сложными машинами для подбора

и упаковки фруктовъ, стоющія иногда по нѣсколько десятковъ тысячъ долларовъ.

Кооперативные союзы разсчитываются со своими участниками двумя способами. Въ однихъ союзахъ урожай каждаго участника сохраняетъ свою индивидуальность и продажа (отчетность, прибыли и т. д.) производится съ обезпеченіемъ той-же индивидуальности. По второй системѣ, урожаи соединяются въ одно цѣлое, продаются подъ общей фирмой, а доходы распредѣляются между участниками по размѣрамъ его поставокъ. Такое соединеніе поставокъ называется pool. Оно можетъ быть сдѣлано на цѣлый сезонъ (яблочные урожаи), на сезонъ или на 30 дней (апельсиновые и лимонные урожаи) или даже на недѣлю или на одинъ день (персиковые урожаи). Иногда объединеніе поставокъ производится согласно отдѣльнымъ качествамъ или породамъ фруктовъ. Но, конечно, соединеніе поставокъ возможно только при существованіи центральной организаціи и контроля (стандардизаціи) поставокъ. Въ противномъ случаѣ дѣло всегда кончалось либо ссорой, либо полнымъ проваломъ.

Тѣневой стороной подобнаго объединенія урожаевъ и поставокъ представляется нѣкоторое ухудшеніе культуръ. Плодоводы теряютъ стимулъ индивидуальности и стремятся подвести свои урожаи подъ общій уровень, при чемъ равненіе происходитъ чаще всего не по лучшему, а по среднему производству. Другими словами, этотъ способъ сбыта продуктовъ не обезпечиваетъ выдающихся результатовъ тому, кто достигъ высшей культуры своихъ садовъ. Если среди данной ассоціаціи имѣется много выдающихся садовъ, часто возникаетъ большое недовольство участниковъ, вызываемое уравненіемъ ихъ продуктовъ со значительно худшими урожаями, что обычно ведетъ къ распаду союза. Скупщики-спекулянты всегда слѣдятъ за этимъ и старательно раздуваютъ чувства ревности и подозрительности среди кооператоровъ—плодоводовъ.

Иногда кооперативные союзы организуются вокругъ построеннаго центральнаго холодильника. Назначеніе холодильника двояко: онъ предназначается для охлажденія фруктовъ передъ транспортомъ на далекій рынокъ, а вмѣстѣ съ тѣмъ является центральнымъ объединительнымъ пунктомъ сбора урожаевъ. Въ послѣднемъ случаѣ, одновременно производится отборъ и распредѣленіе фруктовъ. По-

добныя центральныя кооперативныя станціи организованы въ Калифорніи (апельсинное и лимонное дѣло) и западныхъ штатахъ (яблочное дѣло). Нѣсколько холодильныхъ центровъ существуетъ также въ восточныхъ штатахъ. Склады въ Калифорніи очень большихъ размѣровъ. Нѣкоторые изъ нихъ могутъ хранить одновременно до 50 вагоновъ фруктовъ.

Слѣдующей стадіей кооперативной работы плодоводовъ является рыночная продажа продуктовъ. Кооперативные союзы никогда не продавали фруктовъ непосредственно потребителю. Наоборотъ, ихъ общая тенденція заключается въ сборѣ большихъ количествъ фруктовъ въ центральныхъ рыночныхъ пунктахъ. Какъ общее правило, можно выставить слѣдующее положеніе: чѣмъ мельче организація, тѣмъ ближе къ своему мѣстонахожденію продаетъ она свои продукты, наоборотъ, чѣмъ крупнѣе, тѣмъ дальше можетъ она везти фрукты и продавать ихъ ближе къ рыночнымъ центрамъ. Слѣдствіемъ этого является преобладающая роль въ первомъ случаѣ скупщика-посредника, такъ какъ большіе союзы сами везутъ свои продукты на рынокъ, чего индивидуальный фармеръ или мелкій союзъ не въ состояніи сдѣлать.

Скоропортящіеся фрукты должны продаваться возможно ближе къ мѣсту сбора урожая и только крупные союзы располагаютъ достаточными средствами для дальней перевозки такихъ плодовъ. Благодаря этому, кооперативные союзы образовывались легче среди плодоводовъ, производившихъ менѣе портящіеся породы. Среди-же такихъ породъ первое мѣсто нынѣ, безспорно, принадлежитъ общей группѣ Citrus.

Фрукты названной группы культивируются, собираются, хранятся и продаются наиболѣе систематично, однообразно и однородно. Посредники—спекулянты почти не существуютъ въ этой отрасли плодоводства и почти все дѣло находится въ рукахъ крупныхъ, цвѣтущихъ кооперативовъ. Такъ 65% всего производства Калифорніи идетъ черезъ одинъ объединенный центръ—**California Fruit Growers' Exchange**, имѣющій агентовъ во всѣхъ главныхъ городахъ Соед. Штатовъ и Канады. Въ отличіе отъ хлопковыхъ кооперативныхъ союзовъ, союзы плодоводовъ ведутъ свое дѣло блестяще, не эксплоатируютъ потребителя, не пользуются своей капиталистической силой въ ущербъ гражда-

нину и обществу, держатся честной политики, не набивая цѣнъ и т. д.

Одна Калифорнія собираетъ ежегодно болѣе 50 тысячъ вагоновъ фруктовъ группы Citrus (апельсины, лимоны и т. п.), объединяя до 10 тысячъ кооператоровъ-плодоводовъ. Вся система кооперативныхъ союзовъ, объединенныхъ названной калифорнійской биржей, дѣлится на 3 слоя, нижній, составляемый изъ мѣстныхъ союзовъ, средній, объединяющій мѣстные союзы въ округа, и наконецъ высшій или центральный, т. е. самую биржу. Мѣстныхъ союзовъ насчитывается около 115, имѣющихъ отъ 40 до 200 членовъ-плодоводовъ. Каждый мѣстный союзъ имѣетъ свой общій складъ, построенный обычно около желѣзной дороги, въ которомъ собираются, сортируются, подсчитываются и упаковываются фрукты, собираемые на индивидуальныхъ фармахъ. Эти мѣстныя организаціи соединяютъ всѣ получаемые фрукты въ одно общее цѣлое (вышеназв. pool) но не распредѣляютъ прибылей и не уплачиваютъ дивидендовъ. Эти-же союзы иногда помогаютъ фермерамъ собирать ихъ урожаи, совершенствовать культуры, дезинфецировать деревья и т. д.

Указанныя мѣстныя организаціи объединены, въ свою очередь, въ 17 окружныхъ союзовъ, въ распоряженіе коихъ поставляются мѣстными союзами фрукты. Окружные союзы также не распредѣляютъ прибылей или дивидендовъ и составляются изъ представителей мѣстныхъ союзовъ (по одному на каждый). Главной ихъ задачей является забота о транспортѣ (заказъ вагоновъ, надзоръ за пересылкой, увѣдомленіе центральной биржи о поступающихъ къ ней вагонахъ и т. п.".

Всѣ окружные союзы объдиняются, какъ сказано, общей биржей или центральнымъ союзомъ, во главѣ котораго стоитъ Совѣтъ Директоровъ (по одному на округъ), назначающій центральнаго управляющаго.

Необходимо, однако, отмѣтитъ, что продажа продуктовъ остается индивидуальной, т. е. за каждымъ владѣльцемъ даннаго вагона фруктовъ (окружнаго или мѣстнаго союза или даже отдѣльнаго плодовода, если послѣдній располагаетъ большимъ количествомъ фруктовъ). Благодаря этому центральный союзъ весьма демократиченъ, обезпечивая каждому участнику полную свободу дѣйствія. Кромѣ того каждый плодоводъ-участникъ можетъ всегда выйти изъ

организаціи (въ концѣ отчетнаго года). Центральная биржа не регулируетъ рыночныхъ цѣнъ, всѣ-же продукты продаются на общихъ рыночныхъ аукціонахъ.

Рядомъ и паралельно съ названной центральной биржей въ Калифорніи существуетъ до 40 мелкихъ, самостоятельныхъ кооперативныхъ союзовъ, не входящихъ въ общую организацію. Вся разница заключается лишь въ томъ, что эти послѣдніе союзы поставляютъ свои продукты на рынокъ не черезъ кооперативный центръ, а черезъ посредниковъ-скупщиковъ.

Не мало успѣховъ въ этой-же области было также достигнуто въ восточныхъ штатахъ Новой Англіи, которые въ другихъ отношеніяхъ въ кооперативномъ дѣлѣ значительно отстали отъ Запада. Но и здѣсь первоначально все вниманіе обращалось на законодательство. Такъ, образованныя въ трехъ Штатахъ (Менъ, Конектикутъ и Вермонтъ) общество Помологовъ, съ большой энергіей отстаивали законодательный почипъ касательно упаковки и храненія фруктовъ и установленія фабричныхъ марокъ для фермеровъ-кооператоровъ. Вопросъ-же о кооперативной продажѣ фруктовъ и распредѣленія ихъ по рынкамъ остается до сихъ поръ еще въ Новой Англіи неразработаннымъ. Только въ нѣкоторыхъ мѣстностяхъ (напр. Grand Isle, Vermont) организованы кооперативные союзы (очень небольшіе) для продажи мѣстныхъ фруктовыхъ урожаевъ. За самые послѣдніе годы, впрочемъ, яблочная торговля какъ-будто принимаетъ болѣе кооперативныя формы, чѣмъ прежде, о чемъ свидѣтельствуетъ, напримѣръ, образованіе нѣсколько болѣе крупныхъ союзовъ. Сюда относятся: Turner Cooperative Fruit Growers' Association, Kennebec Valley Fruit Growers' Association, Oxford County Fruit Growers' Association, Oxford Bears Fruit Growers Association. Кромѣ того, итальянцы въ Glastonbury, Connecticut, составили свой кооперативный союзъ для продажи персиковъ.

E. Мелкіе кооператиивные союзы.

Сюда относятся во первыхъ, кооперативные союзы, продающіе цвѣты (напр. въ Массачузетсѣ). Уже въ 1892 г. фармеры вокругъ Бостона образовали кооперативный союзъ для общей поставки цвѣтовъ въ городъ (прежде цвѣты изъ этихъ садовъ продавались просто на улицахъ Бостона) и для содержанія лавокъ, распредѣлявшихся еже-

годно между участниками съ аукціона. Весьма скоро, однако, произошли существенныя тренія, вслѣдствіе чего часть участниковъ откололась и организовала новый союзъ Boston Cooperation Flower Market (1904 г.), успѣшно развившій свою дѣятельность и процвѣтающій и понынѣ. Первоначальный-же союзъ превратился въ 1907 г. въ акціонерное общество. Подобный-же кооперативный союзъ существуетъ въ Хартфордѣ (Hartford Market Gardeners' Association), насчитывающій болѣе 75 участниковъ.

Во вторыхъ, здѣсь можно упомянуть о союзахъ, производящихъ кленовый сахаръ. Такъ, въ 1893 г. образованъ союзъ въ Вермонтѣ (Maple Sugar Makers' Association) "въ цѣляхъ усовершенствованія этого производства и достиженія лучшихъ цѣнъ на этотъ сахаръ." Методы работы этого союза были чисто научные и преслѣдовали главнымъ образомъ образовательныя цѣли пропаганды. Въ 1899 г. образованъ былъ второй союзъ въ Вермонтѣ (Bandolph Maple Sugar Makers' Market), поставившій себѣ нѣсколько иную задачу, а именно—кооперативную продажу кленоваго сахара и сиропа. Союзъ этотъ располагаетъ довольно значительнымъ капиталомъ (болѣе 60,000 долларовъ) и распоряжается упаковкой, храненіемъ и рыночнымъ распредѣленіемъ товара, завоевавъ себѣ рынокъ болѣе чѣмъ въ 40 штатахъ. За послѣдніе годы онъ давалъ 5 и 6% прибыли. Участниками его являются исключительно производители.

Въ третьихъ, къ этой группѣ относятся картофельные союзы Новаго Хампшира и Мена. Союзы эти, впрочемъ, слишкомъ еще недавняго образованія, чтобы можно было судить объ успѣшности ихъ работы. Таково общество Aroostook County Potato Growers' Association, располагающее капиталомъ въ 100,000 долларовъ. Съ 1912 г. фермеры въ 9 графствахъ Мена объединились въ нѣсколько кооперативныхъ союзовъ для культуры и продажи картофеля.

Въ четвертыхъ, можно упомянуть о табачныхъ плантаціяхъ. Съ 1908 г. существуетъ союзъ въ Конектикутѣ (Hartford County Tobacco Growers' Mutual Association). Главнымъ препятствіемъ къ развитію дѣла табаководства всегда являлось существованіе табачныхъ трестовъ, скупавшихъ весь американскій табакъ.

Въ пятыхъ, сюда входятъ союзы **клюквеннаго дѣла** Но-

вой Англіи, наиболѣе организованные среди мелкихъ кооператоровъ. Въ особенности развито это дѣло въ Массачузетсѣ (напр. New England Cramberry Sales Company, Middleboro). Союзъ занимается рыночной продажей клюквы и заботится объ усовершенствованіи клюквенной культуры. Участники обязуются поставлять весь свой урожай союзу, который затѣмъ его продаетъ и распредѣляетъ общія прибыли (болѣе 6% ежегодно). Всякій участникъ можетъ выйти изъ союза, но лишь по окончательной продажѣ годичнаго урожая. Обманы, злоупотребленія и т. п. со стороны участниковъ наказуется исключеніемъ изъ союза. Успѣхи названнаго союза вызвали недавнее объединеніе съ подобными-же союзами Новаго Джерсея и Висконсина въ одну общую биржу (American Crambery Exchange), имѣющую агентовъ въ Нью-Іоркѣ, Чикаго и др. большихъ городахъ. Эта прекрасная организація, хотя и не обнимаетъ собою абсолютно всѣхъ фармеровъ, разводящихъ клюкву, все-же представляетъ собой большинство производителей Америки.

Наконецъ, въ шестыхъ, можно отнести въ данную группу также и нѣсколько небольшихъ союзовъ, организованныхъ въ цѣляхъ усовершенствованія сельско-хозяйственной культуры вообще. Такія организаціи содержатъ опытныя поля и т. п. (напр. Middlesex Cooperative Garden Company, Hudson, Massachusetts). Большого значенія онѣ, однако, еще не сумѣли пріобрѣсти.

Проф. С. А. Корфъ.

(Продолженіе слѣдуетъ)

Осенняя продажа мѣховъ въ Америкѣ.

До войны съ Германіей первое мѣсто въ мірѣ по торговлѣ мѣхами принадлежало Лейпцигу. Во время войны его мѣсто было занято Америкой, въ частности городами С. Луисъ и Нью-Іоркъ. Открылось громадное количество новыхъ фирмъ, открылись фабрики по выдѣлкѣ и окраскѣ мѣховъ, торговые обороты сильно увеличились. Въ настоящее время въ одномъ Нью-Іоркѣ насчитывается до 2,000 фирмъ, торгующихъ пушниной.

Оптовая торговля мѣхами, въ первоначальной стадіи полученія товара отъ производителя, ограничена исключительно аукціонами. Поэтому дать характеристику пушныхъ аукціоновъ въ Америкѣ—значитъ дать характеристику пушной торговли въ Америкѣ, дать понятіе о пушномъ рынкѣ и увидѣть, какія условія продажи ожидаютъ мѣха, отправляемые изъ Сибири въ Америку.

Пушные аукціоны устраиваются въ С. Луисѣ фирмой „Интернэшіоналъ Форъ Эксченжъ" (Фюнстенъ Бродерсъ Компани) и въ Нью-Іоркѣ—Нью-Іоркской Корпораціей по продажѣ мѣховъ съ аукціона. Другіе аукціоны значенія не имѣютъ.

Нью-Іоркская Корпорація представляетъ объединеніе 14-ти пушныхъ фирмъ. Ея аукціоны меньше С. Луискихъ и не имѣютъ того значенія, какое завоевали аукціоны "Интернэшіоналъ Форъ Эксченжъ" (Фюнстенъ Бродерсъ). Кромѣ того, Нью-Іоркъ, по отзывамъ мѣховщиковъ, не можетъ сравниться съ Сантъ Луисомъ, въ виду цѣлаго ряда причинъ (центральность положенія, взаимоотношенія фабрикантовъ и торговцевъ).

Поэтому мѣха Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей, "Закупсбыта" отправляются для продажи въ Сантъ Луисъ. Интересы нашего Союза впервые были представлены на послѣднемъ аукціонѣ 10-20 сентября.

Нижеприведенныя данныя имѣютъ цѣлью дать описаніе организаціи и порядка работъ фирмы, описаніе аукціона, порядокъ поступленія и прохожденія мѣховъ, сообщить подробныя свѣдѣнія о цѣнахъ, вырученныхъ за мѣха, сравнивъ ихъ съ цѣнами Нью-Іоркскаго аукціона.

Фирма International Fur Excange—представляетъ объединеніе двухъ фирмъ: Фюнстенъ Бродерсъ Компани и Тэйлоръ Компаніи. Президентъ фирмы Фюнстенъ, Мистеръ Фаукъ, (начавшій свою карьеру у этой же фирмы мальчикомъ для посылокъ), является президентомъ International Fur Excange. По особому договору вывѣска "Фюнстенъ Бр. Ко." сохранена.

Дѣятельность фирмы распадается на три главныхъ отдѣла: 1) пріемъ пушнины отъ охотниковъ по твердой цѣнѣ, 2) пріемъ пушнины отъ продавцевъ на комиссію и 3) обработка котика на собственной фабрикѣ.

Періодически (приблизительно разъ въ мѣсяцъ) фирма разсылаетъ американскимъ охотникамъ вѣдомости тѣхъ твердыхъ цѣнъ, по которымъ фирма обязуется, впредь до особаго увѣдомленія, принимать мѣха отъ охотниковъ. Въ этихъ циркулярахъ фирма особенно подчеркиваетъ, что она назначаетъ справедливую цѣну, которая является наилучшей въ данный моментъ. Повидимому, американскіе охотники довольны тѣми цѣнами, по которымъ Фюнстенъ Бр. принимаютъ отъ нихъ мѣха. По крайней мѣрѣ, за это говоритъ то обстоятельство, что во время зимняго сезона получается **ежедневно** отъ 2,500 до 5,000 почтовыхъ посылокъ съ мѣхами отъ американскихъ охотниковъ. Эти мѣха сортируются и поступаютъ въ продажу на такъ называемые малые аукціоны, которые устраиваются три раза въ недѣлю (понедѣльникъ, среда, пятница). На малыхъ аукціонахъ покупаютъ мѣстные торговцы.

Пріемъ мѣховъ на комиссію значительно разнится отъ работы перваго отдѣла. Мѣха присылаются изъ Россіи (главнымъ образомъ изъ Сибири), а также изъ Японіи, Китая, Австраліи, Америки, Урагвая. Фирма взимаетъ за комиссію 5% плюсъ 1% преміи покупателю за немедленный расчетъ. Практически такимъ образомъ продавецъ уплачиваетъ 6% съ вырученной суммы за мѣха. Взимая 6%, Фюнстенъ принимаетъ на свой счетъ храненіе пушнины въ своихъ холодильникахъ, разборъ ея по видамъ и сортамъ, расходы по страхованію и проч. Такъ что продавецъ, кромѣ указанныхъ 6%, никакихъ другихъ расходовъ не несетъ. Продавецъ имѣетъ право назначить минимальную цѣну за свои мѣха и приказать, чтобы ниже этой цѣны мѣха не продавались. Если при этомъ мѣха не продадутся, они переносятся на слѣдующій аукціонъ, коихъ въ

году три: въ сентябрѣ, январѣ и апрѣлѣ. За снятіе съ аукціона, за переносъ на слѣдующій аукціонъ, за дополнительное, вслѣдствіе сего, храненіе, страховку, осмотръ, разборку и т. д. продавецъ никакихъ дополнительныхъ расходовъ не несетъ. Но если мѣха сняты съ аукціона и затѣмъ проданы продавцомъ внѣ аукціона, то фирма взимаетъ половину комиссіи, т. е. 3%. Назначить надлежащую пріемлемую для себя наименьшею цѣну—дѣло умѣнья, смѣтки, знанія рынка и способности продавца быстро оріентироваться въ обстановкѣ. Назначишь слишкомъ высоко—сядешь съ товаромъ на рукахъ безъ всякихъ видовъ въ будущемъ, назначишь мало—продешевишь, если самъ потомъ не услѣдишь за мимолетными настроеніями аукціона, а также за ходомъ продажи.

По особому договору съ Правительствомъ Соединенныхъ Штатовъ фирма устроила спеціальную фабрику по обработкѣ котика. Котикъ моется, сушится, освобождается отъ жировъ и грубаго волоса, красится, дубится (не химически), мнется, выскабливается, протирается на наждачныхъ валахъ и въ результатѣ 115 операцій, послѣ 2-3 мѣсяцевъ работы, выходитъ съ фабрики неузнаваемо прекраснымъ.

Описаніе аукціона въ Сантъ Луисѣ.

Присланные на аукціонъ мѣха принимаются съ желѣзной дороги, парохода или почты, разбираются по видамъ и сортамъ, подбираются въ отдѣльныя небольшія партіи (такъ называемые—латъ), отъ каждаго лата отбирается точный образецъ (работа большой спеціальности), образцы и партіи товара поступаютъ въ холодильники, откуда за недѣлю передъ началомъ аукціона образцы берутся и помѣщаются въ спеціальномъ зданіи для образцовъ. Осенній аукціонъ 1919 года, говорятъ, былъ самымъ большимъ въ исторіи мѣховой торговли. Выручено свыше 15,000,000 долларовъ. Вотъ почему образцы заняли шесть этажей громаднаго зданія, а также два спеціальныхъ помѣщенія.

Всѣмъ мѣхамъ, поставленнымъ на аукціонъ, составляется спеціальный каталогъ. Въ каталогѣ указывается расписаніе аукціона по днямъ (какая пушнина, когда и въ какомъ количествѣ) и мѣстонахожденіе образцовъ (напримѣръ: бѣлка—4-й этажъ, лисы—пятый, соболь—шестой и т. д.). Далѣе въ каталогѣ указываются всѣ партіи (каждая партія

латъ подъ особымъ номеромъ начиная съ перваго) съ указаніемъ: сколько штукъ въ каждомъ латѣ и свободнымъ противъ каждаго лата мѣстомъ для отмѣтокъ.

Покупатели заблаговременно осматриваютъ образцы, дѣлаютъ свои замѣтки по интереснымъ для нихъ партіямъ, имѣя въ виду, что въ аукціонномъ залѣ мѣховъ уже не выставляется, а продажа и торгъ идутъ исключительно по каталогу.

Аукціонъ ведется слѣдующимъ образомъ.

Называется номеръ лата и начинается аукціонъ, кто больше дастъ. Аукціонъ ведется съ молніеносной быстротой, по особой системѣ. Аукціонистъ не спрашиваетъ, какъ обычно: кто больше? Для каждаго рода пушнины фиксирована надбавка. Напримѣръ, на бѣлку, колонокъ, накидываютъ по 1 центу, на соболей по четвертаку, на песцовъ по полдоллара. Покупатели торгуются **молча.** Кто желаетъ надбавить, поднимаетъ карандашъ. За каждымъ рядомъ покупателей (считая рядъ голова въ голову или, по военному, "въ затылокъ") слѣдитъ особый ассистентъ. При каждомъ поднятомъ карандашѣ онъ кричитъ „Ап!", а аукціонистъ называетъ накопившуюся у него сумму. Слѣдовательно, послѣдній поднятый карандашъ—самая высокая цѣна за данную партію, цѣна покупщика.

Какіе мѣха были поставлены на аукціонъ и какъ прошли.

Изъ мѣховъ, поставленныхъ на аукціонъ, перечислимъ лишь представляющіе интересъ для Сибири, съ указаніемъ какъ они прошли сравнительно съ прошлымъ аукціономъ въ апрѣлѣ.

Количество штукъ	Наименованіе	Сравненіе съ апрѣлемъ
1,482,331	Бѣлка русская	20% выше
68,292	Волкъ	15% выше
4,924	Выдра	Безъ перемѣнъ
190,456	Горностай	Американскій на 40% выше, русскій на 50% выше
328,878	Заяцъ бѣлый	
1,179	Илька	Безъ перемѣнъ
68,587	Колонокъ	40% выше

Количество штукъ	Наименованіе	Сравненіе съ апрѣлемъ
11,256	Куница	10% ниже
695	Песецъ голубой Американскаго Правит.	135% выше
637	Песецъ голубой другихъ отправителей	100% выше
60,365	Лиса красная	15% выше
2,074	Лиса крестовая	Безъ перемѣнъ
632	Лиса серебристая	75% выше
8,206	Песецъ	20% выше
264	Россомаха	10% выше
6,032	Рысь	20% выше
7,811	Соболь русскій	Лучш. **исключитсльныя партіи безъ перемѣнъ,** остальныя на 25% выше.
37,287	Хорекъ	Безъ перемѣнъ

Подсчетъ цѣнъ, по которымъ прошли мѣха, выражается въ слѣдующихъ цифрахъ, приведенныхъ по каждому сорту отдѣльно.

БѢЛКА

Бѣлка подполь хорошая дала въ среднемъ 62 цента.

Бѣлка зимняя дала въ среднемъ:

Ленская	1-й сортъ краснохвостая	$ 82 цента
"	1-й сортъ темно-бурохвостая	96 цент.
"	1-й сортъ чернохвостая	1.02
"	1-й сортъ " лучшая	1.07
Забайкальская	1-й сортъ	1.04
"	Князекъ	1.03
Томская	1-й сортъ	82 цента
Енисейская	1-й ортъ	82 цента
	2-й сортъ	78 цент.
Бѣлка Аргунская	1-й сортъ высокій	1.10
" "	1-й сортъ пониже	92 цента

Всего продано бѣлки 453 партіи или 1, 482, 331 штукъ.

Если мы возьмемъ 453 партіи бѣлки и разобьемъ ихъ по отдѣльнымъ разрядамъ, помѣстивъ въ первый бѣлку, за которую выручено не свыше 10 центовъ за штуку, во

второй разрядъ бѣлку, за которую выручено не свыше 20 центовъ, въ третій разрядъ бѣлку, за которую выручено не свыше 30 центовъ и т. д.—мы получимъ интересную картину, показывающую весь ходъ продажи.

До центовъ	Партіи	Штукъ	Въ %% отношеніи ко всему количеству бѣлки.
10	2	8,038	0,5%
20	1	1,582	0,1%
30	2	12,711	0,8%
40	3	14,990	1,0%
50	12	31,156	2,1%
60	26	84,762	5,8%
70	21	55,208	3,7%
80	49	170,354	11,5%
90	62	274,933	18,5%
До 1 дол.	108	291,234	19,7%
" 1 " 10 ц.	146	481,125	32,5%
" 1 " 20 ц.	21	56,238	3,8%
Итого	453 партіи	1,482,331 штука	100,0%

Такимъ образомъ таблица показываетъ, что 82% всей бѣлки продано по цѣнамъ отъ 71 цента до 1 дол. 10 цент., каковую цѣну и можно признать основной.

Во избѣжаніе недоразумѣній слѣдуетъ отмѣтить, что русская бѣлка (низшіе сорта и подполь) начинается въ таблицѣ съ 30 центовъ. Ниже 30 центовъ—бѣлка американская, хотя ее и ставятъ вмѣстѣ съ русской.

Покупали бѣлку весьма оживленно.

Для полноты характеристики необходимо указать, что исключительно высокихъ сортовъ бѣлки Аргунской на аукціонѣ не было.

На аукціонѣ въ Нью-Іоркѣ (6-11 октября) бѣлки было поставлено 345,804 штуки, прошла она отъ 5 центовъ до 1 дол. 24 центовъ. Высшая цѣна 1 дол. 24 ц., объясняется присутствіемъ партіи высокихъ сортовъ (аргунской), какой не было въ Сантъ Луисѣ.

ВОЛКЪ

Волка продано 504 партіи 68,292 штуки по цѣнѣ отъ одного цента до 33½ долларовъ за штуку.

			В% % отношеніи ко всему количеству
Ниже 1 дол. продано	51 партія	12,995 шт.	19,0%
Отъ 1 дол. до 10 дол.	258 "	34.832 шт.	51,0%
Отъ 11 дол. до 20 дол.	153 "	16,989 шт.	24,9%
Отъ 21 дол. до 30 дол.	40 "	3,374 шт.	5,0%
Отъ 31 дол. до 33½	2 "	102 шт.	0,1%
Итого	504 партіи	68,292 штуки	100%

Сравнитльно съ Сантъ Луисъ, на Нью-Іоркскомъ аукціонѣ волкъ принесъ отъ 7 дол. до 25¾ долларовъ (19,470 шт.).

ВЫДРА

Выдры продано въ Сантъ Луисѣ 4,924 шт. по цѣнѣ отъ 1 дол. 25 цент. до 101 дол.

Въ Нью-Іоркѣ—2,222 шт. отъ 75 центовъ до 50 дол.

ГОРНОСТАЙ

Горностая продано 190,465 штукъ по цѣнѣ отъ 5 центовъ до 4 дол. 75 центовъ.

Русскій горностай принесъ въ среднемъ около 3 дол. за штуку. Лучшіе сорта проданы по 4 и отборные до 4 дол. 75 центовъ. Горностай Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей проданъ по 4 дол. 65 центовъ (2,221 шт.).

Горностай американскій, а также сѣрый и бурый проданъ значительно дешевле.

Подробности продажи видны изъ нижеслѣдующей таблицы:

До	цент.	10	продано	3	партіи	8,036 шт.
"	"	20	"	12	"	18,991 "
"	"	30	"	14	"	28,852 "
"	"	40	"	9	"	11,921 "
"	"	50	"	2	"	1,819 "
"	"	60	"	3	"	1,801 "
"	"	70	"	5	"	3,412 "
"	"	80	"	2	"	927 "
"	"	90	"	7	"	5,016 "

До долл.	1.00	продано	7 партій	4,958	тш.
” ”	1.10	”	5 ”	4,179	”
” ”	1.20	”	8 ”	5,386	”
” ”	1.30	”	4 ”	2,745	”
” ”	1.40	”	4 ”	3,426	”
” ”	1.50	”	2 ”	829	”
” ”	1.60	”	4 ”	2,473	”
” ”	1.70	”	8 ”	8,676	”
” ”	1.80	”	11 ”	11,221	”
” ”	1.90	”	6 ”	3,808	”
” ”	2.00	”	9 ”	6,288	”
” ”	2.10	”	5 ”	3,392	”
” ”	2.20	”	7 ”	4,556	”
” ”	2.30	”	— ”	—	
” ”	2.40	”	2 ”	640	”
” ”	2.50	”	1 ”	566	”
” ”	2.60	”	11 ”	6,475	”
” ”	2.70	”	7 ”	4,376	”
” ”	2.80	”	6 ”	2,594	”
” ”	2.90	”	5 ”	3,048	”
” ”	3.00	”	3 ”	1,545	”
” ”	3.10	”	14 ”	6,918	”
” ”	3.20	”	1 ”	269	”
” ”	3.30	”	9 ”	4,335	”
” ”	3.40	”	4 ”	2,155	”
” ”	3.50	”	3 ”	1,924	”
” ”	3.60	”	1 ”	693	”
” ”	3.70	”	3 ”	1,100	”
” ”	3.80	”	2 ”	825	”
” ”	3.90	”	4 ”	1,900	”
” ”	4.00	”	— ”	—	”
” ”	4.10	”	7 ”	3,619	”
” ”	4.20	”	— ”	—	”
” ”	4.30	”	2 ”	1,000	”
” ”	4.40	”	1 ”	541	”
” ”	4.50	”	— ”	—	”
” ”	4.60	”	— ”	—	”
По ”	4.65	”	3 ”	2,221	”
” ”	4.75	”	2 ”	1,000	”
Всего			228 партій	190,456	штукъ

На Нью-Іоркскомъ аукціонѣ продано 52,852 горностая по цѣнѣ отъ 2 центовъ до 3 долларовъ 75 центовъ за штуку.

Заяцъ Бѣлый

Заяцъ покупался весьма сдержанно, при наличности дѣйствующаго синдиката покупателей. Яркіе и интересные примѣры даны въ этомъ отношеніи именно продажей зайца. Напримѣръ, одна партія въ 10,000 штукъ одного и того же качества продана такъ:

Латъ 2185	2,000 шт.	по	48 центовъ
Латъ 2186	2,000 шт.	по	64 цента
Латъ 2187	2,000 шт.	по	64 цента
Латъ 2188	2,000 шт.	по	64 цнта
Латъ 2189	2,000 шт.	по	64 цента

Другая партія въ 17,000 штукъ одного и того же качества продана такъ:

Латъ 2206	1,600 шт.	по	04 цента
Латъ 2207	1,600 шт.	по	04 цента
Латъ 2208	1,600 шт.	по	32 цента

и всѣ остальные тоже по 32 цента.

Въ среднемъ, хорошій бѣлякъ прошелъ по 60 центовъ, лучшій далъ 70 центовъ. Одна партія исключительная 10,000 шт. продана по 80 цент. и вторая—3004 штукъ по 86 цент.

Всего въ Сантъ Луисѣ продано зайца 328,878 шт. по цѣнѣ отъ 3 центовъ до 86 центовъ за штуку.

Въ Нью-Іоркѣ зайца не было, если не считать случайной партіи въ 2,620 штукъ.

ИЛЬКА

Илька продана отъ 4 до 180 долларовъ (1,179 штукъ). Двѣ штуки проданы по 205 долларовъ.

КОЛОНОКЪ

Колонка продано 68,587 штукъ по цѣнѣ отъ 1 дол. 40 цент. до 6 дол. 10 центовъ. Въ среднемъ можно считать около 3 долларовъ. Дороже 4 долларовъ проданы семнадцать исключительныхъ партій. Рекордную цѣну 6 дол. и 10 центовъ принесъ колонокъ нашего Союза.

Въ Нью-Іоркѣ колонка было на аукціонѣ 20,118 штукъ. Проданъ отъ 2 до 5 долларовъ 60 центовъ.

КУНИЦА

Куница принесла отъ 2½ до 145 долларовъ въ Сантъ Луисѣ и отъ 5½ до 163 долларовъ въ Нью-Іоркѣ. На первомъ аукціонѣ продано 11,256 штукъ, на второмъ—9,478 штукъ.

Голубой Песецъ

Песца голубого было въ Сантъ Луисѣ 1,302 штуки; проданъ отъ 3 до 400 долларовъ (первые сорта отъ 190, вторые отъ 85 долларовъ и выше).

Въ Нью-Іоркѣ 392 штуки отъ 47½ до 350 долларовъ.

Лиса Красная

Красная лиса дала сильныя колебанія въ цѣнѣ, въ зависимости отъ качества. Лучшіе экземпляры принесли до 59 долларовъ, исключительно хорошіе до 71 доллара, но были партіи по 14, 12, 8, даже по 2 доллара, по одному доллару, по 60 центовъ и даже по 8 центовъ (184 штуки—5-й сортъ паршивая).

			Въ %% отношеніи ко всему количеству
Дешевле 1 доллара было продано	9 партій	1,290 шт.	2,1%
Отъ 1 дол. до 10 дол. продано	74 партіи	9,827 шт.	16,3%
Отъ 11 дол. до 20 дол. продано	205 партій	24,017 шт.	39,8%
Отъ 21 дол. до 30 дол. продано	169 партій	13,113 шт.	21,7%
Отъ 31 дол. до 40 дол. продано	75 партій	5,255 шт.	8,7%
Отъ 41 дол. до 50 дол. продано	97 партій	4,813 шт.	8,0%
Отъ 51 дол. до 60 дол. продано	48 партій	1,905 шт.	3,2%
Отъ 61 дол. до 70 дол. продано	6 партій	129 шт.	0,2%
По 71 доллару	1 партія	16 шт.	
Итого	648 партій	60,365 шт.	100%

На Нью-Іоркскомъ аукціонѣ красная лиса дала сравнителъно тѣ же самыя цѣны. Тамъ было продано 23,470 штукъ при цѣнѣ отъ 1 доллара до 70 долларовъ за штуку.

Лиса Крестовая

Лиса крестовая продана отъ 1 дол. 75 цент. до 190 дол. въ Сантъ Луисѣ и отъ 10 до 167½ долларовъ въ Нью-Іоркѣ. Въ Сантъ Луисѣ продано 2,074 лисы и въ Нью-Іоркѣ—392.

Лиса Серебристая

Серебристая лиса въ Сантъ Луисѣ продана отъ 25 цент. до 810 долларовъ за штуку при общемъ ея количествѣ 632 штуки.

Въ Нью-Іоркѣ было 257 лисъ и проданы онѣ отъ 20 до 585 долларовъ за шуку.

Песецъ

Песцы въ Сантъ Луисѣ (8,206 штукъ) проданы по цѣнѣ отъ 1 дол. 50 цент. до 81 доллара.

					Въ % отношеніи ко всему количеству
Отъ 4 до 10 дол.	продано	5	партій	428 шт.	5,2%
" 11 " 20 "	"	10	"	516 "	6,3%
" 21 " 30 "	"	17	"	850 "	10,4%
" 31 " 40 "	"	25	"	1 225 "	14,9%
" 41 " 50 "	"	34	"	1,669 "	20,3%
" 51 " 60 "	"	47	"	2,293 "	28,0%
" 61 " 70 "	"	25	"	898 "	10,9%
" 71 " 80 "	"	12	"	302 "	3,7%
По 81 доллару		1	партія	25 шт.	0,3%
Итого		176	партій	8,206 штукъ	100,0%

Нью-Іоркскій аукціонъ принесъ за песцы отъ 7½ дол. до 70 дол. Продано 1,042 штуки.

Россомаха

Въ Сантъ-Луисѣ продано 264 штуки по цѣнѣ отъ 6 до 34 долларовъ. Въ Нью-Іоркѣ продано 329 штукъ отъ 20 до 38 долларовъ.

Рысь

Въ Сантъ Луисѣ продано 6,032 штуки по цѣнѣ отъ 1 дол. до 61 дол.

Въ Нью-Іоркѣ—2,360 штукъ отъ 19 до 59 дол. 50 цент.

Соболь Русскій

Еще за 4 дня до продажи соболей усиленно распространялись свѣдѣнія, что соболей ненормально много въ предложеніи, что кромѣ 7,000 штукъ на Сантъ Луисскомъ аукціонѣ будетъ еще предложено въ Нью-Іоркѣ 6,000. Кромѣ того указывалось, что въ предстоящемъ сезонѣ въ модѣ будутъ не соболя, а бѣлые мѣха (горностай, песецъ и поддѣлки).

По даннымъ автора этихъ строкъ, работало на пониженіе одно соглашеніе (синдикатъ 5 фирмъ, контролирующихъ торговлю соболями).

Покупателей было мало. Покупали сдержанно, по незримой командѣ. Хотя усиленно рекламировалось въ газетахъ, что коронные соболя проданы по 1,200 долларовъ, но это была исключительно рѣдкая партія въ 5 штукъ. Въ среднемъ же соболя принесли около 140 долларовъ, колеблясь отъ 13 до 390 долларовъ. Только единичныя партіи были выше этихъ цѣнъ, что видно изъ нижеслѣдующей таблицы.

							Въ %% отношеніи ко всему количеству
Ниже 10 дол.				продано	10	штукъ	0,1%
Отъ	11	до	20 дол.	продано	72	шт.	0,9%
„	21	„	30 „	„	37	„	0,4%
„	31	„	40 „	„	105	„	1,3%
„	41	„	50 „	„	375	„	4,8%
„	51	„	60 „	„	592	„	7,5%
„	61	„	70 „	„	718	„	9,2%
„	71	„	80 „	„	982	„	12,5%
„	81	„	90 „	„	735	„	9,3%
„	91	„	100 „	„	780	„	10,0%
„	101	„	110 „	„	485	„	6,2%
„	111	„	120 „	„	354	„	4,5%
„	121	„	130 „	„	482	„	6.2%
„	131	„	140 „	„	459	„	5,8%
„	141	„	150 „	„	347	„	4,5%
„	151	„	160 „	„	223	„	2,8%
„	161	„	170 „	„	190	„	2,4%
„	171	„	180 „	„	165	„	2,1%
„	181	„	190 „	„	92	„	1,1%
„	191	„	200 „	„	137	„	1,7%
„	201	„	210 „	„	60	„	0,7%
„	211	„	220 „	„	85	„	1,0%
„	221	„	230 „	„	87	„	1,0%
„	231	„	240 „	„	49	„	0,5%
„	241	„	250 „	„	26	„	0,3%
„	251	„	260 „	„	40	„	0,5%
„	261	„	270 „	„	49	„	0,5%
„	271	„	280 „	„	40	„	0,5%
„	281	„	290 „	„	29	„	0,3%
„	291	„	300 „	„	14	„	0,1%
„	301	„	310 „	„	14	„	0,1%
„	311	„	320 „	„	8	„	0,1%
„	321	„	330 „	„	5	„	—

				Въ %% отношеніи ко всему количеству
Отъ 331 до 340 дол.	продано	5	шт.	—
" 341 " 350 "	"	13	"	0,1%
" 351 " 360 "	"	10	"	0,1%
" 361 " 370 "	"	—	"	—
" 371 " 380 "	"	—	"	—
" 381 " 390 "	"	14	"	0,1%
По 410 долларовъ	"	23	"	0,2%
" 420 "	"	5	"	0,6%
" 440 "	"	5	"	
" 470 "	"	5	"	
" 490 "	"	5	"	
" 540 "	"	5	"	
" 590 "	"	5	"	
" 620 "	"	5	"	
" 690 "	"	5	"	
" 990 "	"	5	"	
" 1200 "	"	5	"	
Итого		7,811	штукъ	100,0%

Подъ вліяніемъ такого неудовлетворительнаго состоянія цѣнъ многіе продавцы сняли соболя съ аукціона или купили ихъ сами.

На Нью-Іоркскомъ аукціонѣ наблюдались дальнѣйшее пониженіе и заминка съ этимъ товаромъ. Тамъ было 3,018 соболей и прошли они отъ 22½ до 750 долларовъ.

Хорекъ

Хорекъ прошелъ въ Сантъ Луисѣ отъ 1 дол. 10 цент. до 7 дол. 90 цент. Продано 37,287 штукъ.

						Въ %% отношеніи ко всему количеству
Отъ 1 д. 10 ц. до 2 д.	продано	3	парт.	928	шт.	2,5%
" 2 " 01 " " 3 "	"	43	"	29.395	"	78,8%
" 3 " 01 " " 4 "	"	2	"	340	"	0,9%
" 4 " 01 " " 5 "	"	1	"	80	"	0,2%
" 5 " 01 " " 6 "	"	6	"	2.710	"	7,3%
" 6 " 01 " " 7 "	"	5	"	2.826	"	7,6%
" 7 " 01 " " 7 " 90 ц.	"	3	"	1.008	"	2,7%
Итого		63	п.	37.287	шт.	100%

Въ Нью-Іоркѣ хорекъ проданъ отъ 20 центовъ до 5 дол. 90 центовъ. Всего было на аукціонѣ 16,214 штукъ.

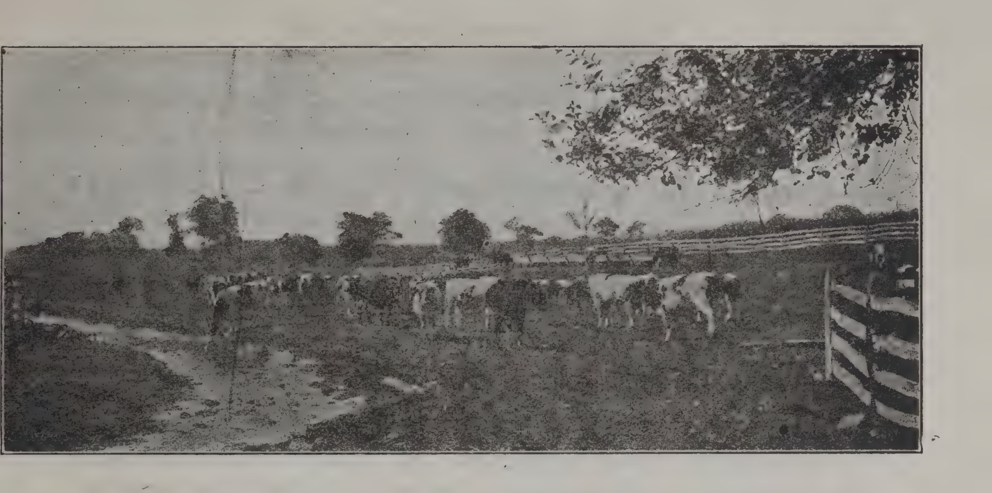
Заключеніе

Краткій обзоръ осеннихъ продажъ мѣховъ въ Америкѣ показываетъ наличіе большого спроса со стороны покупателей и особенное предпочтеніе русскимъ мѣхамъ.

Аукціонъ, по самой природѣ своей организаціи, представляетъ подчеркнутую картину борьбы продавцевъ и покупателей, не такъ замѣтной въ обыкновенныхъ условіяхъ торговли. Соглашенія покупателей, для пониженія цѣнъ, явленіе весьма частое и обыкновенное, каковое обстоятельство требуетъ неусыпнаго вниманія продавца. Личное присутствіе на аукціонѣ безусловно необходимо. Помимо охраны интересовъ, это присутствіе даетъ продавцу матеріалъ исключительной цѣнности, необходимый и полезный при тщательномъ изученіи пушного дѣла и при веденіи торговыхъ операцій.

В. Колесниковъ.





Замѣтки агронома.

Болѣе десяти лѣтъ тому назадъ на страницахъ сибирскихъ газетъ (Восточнаго Обозрѣнія, Сибирскаго Листка и Сибирской Жизни) мнѣ приходилось, подъ этимъ заголовкомъ, вести сообщенія по вопросамъ сибирскаго сельскаго хозяйства, касаться въ нихъ, главнымъ образомъ, экономическихъ сторонъ жизни. Затѣмъ, въ Сельско-хозяйственномъ Листкѣ, редактировавшемся моимъ покойнымъ другомъ, агрономомъ Н. Л. Скалозубовымъ, мы посильно оба старались освѣщать условія сельско-хозяйственной дѣйствительности Западной Сибири.

За это время многое измѣнилось на нашей родинѣ.

Я вспоминаю 1892 годъ. Н. Л. Скалозубову, въ составѣ Красноуфимскаго отряда агрономовъ, пришлось работать въ западной части Тобольской губерніи—по борьбѣ съ кобылкой,—мнѣ на югѣ Ишимскаго уѣзда, на границахъ Акмолинской области.

По совѣту извѣстнаго уже покойнаго теперь этномолога Порчинскаго—былъ нами примѣненъ механическій способъ борьбы—ловля кобылки полагами. Были истрачены значительныя суммы (мною расходовались средства, пожертвованныя извѣстной общественной дѣятельницей девяностыхъ годовъ минувшаго столѣтія А. М. Сибиряковой), много труда было положено населеніемъ, при чрезвычайно сомнительныхъ результатахъ.

Для насъ, руководителей этой борьбы, было ясно, что солидные результаты могутъ быть достигнуты другимъ путемъ.

Необходимы измѣненія въ системѣ и техникѣ полевого хозяйства.

Мы видѣли, что необходимо отъ сибирской колесухи перейти къ плугу, отъ исключительно пшенично-овсяныхъ посѣвовъ къ большему разнообразію, къ введенію нѣкоторыхъ техническихъ растеній, просяныхъ и корнеплодовъ.

Постройка сибирской желѣзной дороги, наплывъ переселенцевъ,—создали иную обстановку въ жизни сибирской деревни за это двадцати-пятилѣтіе.

Колесуха была вытѣснена пермянкой (сабаномъ), а послѣдній за послѣдніе десять лѣтъ—плугомъ. Пашня получила другой видъ, отчего хлѣбъ не такъ сталъ бояться засухи. Но самое важное, сибирскій земледѣлецъ сталъ вести уже нѣсколько иное хозяйство. Маслодѣліе ввело цѣлый рядъ измѣненій. Сельско-хозяйственный инвентарь сибирскаго крестьянина сталъ заключать въ себѣ и рядовую сѣялку и многокорпусный плугъ, появились уборочныя машины.

Враги маслодѣлія, говорившіе, что маслодѣліе развивается за счетъ питанія дѣтей, въ концѣ концовъ должны были умолкнуть. Стало яснымъ, что маслодѣліе придаетъ устойчивость хозяйству, создаетъ условія для развитія молочнаго скотоводства, даетъ возможность располагать улучшеннымъ инвентаремъ.

Постепенно, шагъ за шагомъ, проникало въ сознаніе сельскихъ хозяевъ убѣжденіе о выгодности различныхъ улучшеній, въ особенности въ области животноводства. Теперь не рѣдкость, даже въ глуши Алтая, англійская улучшенная свинья, мы наблюдаемъ движеніе въ дѣлѣ улучшеннаго кормленія и содержанія молочнаго скота (теплые скотные дворы въ Ялуторовскомъ уѣздѣ).

Мы, наконецъ, не боимся уже вновь пережить позорные дни уничтоженія сепараторовъ, разгрома маслодѣленъ, избіенія мастеровъ—маслодѣловъ, яко-бы виновниковъ засухи въ 1900-901 гг.

"Сепараторъ гремитъ на землѣ, нѣтъ грома на небѣ," говорили въ Алтайскомъ округѣ, ища виновниковъ засухи.

То былъ періодъ почти исключительно частнаго маслодѣлія. Артельная форма только-что пробивала себѣ путь. Теперь-же населеніе взяло въ свои руки не только процессъ производства, но даже и сбыта на рынки потребленія.

Желѣзная дорога измѣнила весь укладъ жизни. Дѣлая сельско-хозяйственое производство края товарнымъ, она тѣмъ самымъ создала условія для улучшенія въ области техники. И намъ, сибирякамъ, многое предстоитъ еще сдѣлать.

Война и послѣдующая большевистская разруха насъ сдѣлали болѣе зависимыми отъ внѣшняго міра. Нашимъ земледѣльцамъ нужно быть вооруженными такими-же знаніями, орудіями и машинами, какъ и ихъ конкурентамъ—американцамъ, аргентинцамъ, датчанамъ и другимъ.

Намъ, поэтому, необходимо обратить особое вниманіе на такія улучшенія въ хозяйствѣ сибирскаго крестьянина и казака, которыя создавали-бы большую доходность отъ земледѣльческаго промысла.

Вѣдь, намъ многое приходится покупать заграницей, жизнь стала дорогой, рабочій трудъ поднялся въ цѣнѣ.

Поэтому, мы должны тщательно наблюдать за всѣми пріемами и улучшеніями у нашихъ конкурентовъ (американцевъ, канадцевъ, датчанъ и др.)

Все, что полезно и примѣнимо у насъ въ Сибири, въ нашихъ условіяхъ климата, почвы, хозяйства и торговли, намъ слѣдуетъ изучать у нихъ и вводить у себя.

Мы полагаемъ, что условія сельско-хозяйственной работы въ нѣкоторыхъ частяхъ Сѣверной Америки чрезвычайно близки нашимъ сибирскимъ. Мы здѣсь можемъ наблюдать многое, что, внѣ сомнѣнія, примѣнимо съ пользой у насъ.

Мы постараемся, насколько будетъ отъ насъ зависить, дѣлиться съ своими соотечественниками, сибиряками, на страницахъ этого журнала, этими своими наблюденіями.

I.

КЪ ВОПРОСУ ОБЪ УЛУЧШЕНІИ КРУПНАГО РОГАТАГО СКОТА ВЪ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ.

На этихъ дняхъ я получилъ № 7 Сибирскаго Агронома и, будучи оторваннымъ отъ родной среды, съ величайшимъ интересомъ просмотрѣлъ этотъ №.

За смертью В. Г. Бажаева и Н. Л. Скалозубова, я являюсь наиболѣе старымъ сибирскимъ агрономомъ.

Изъ моей памяти еще не улетучились работы первыхъ участниковъ агрономической работы въ Сибири, поэтому, я хотѣлъ-бы ввести нѣкоторый коррективъ въ статью г. Пляшкевича.

Во первыхъ, скотъ Александринской фермы—есть скотъ изъ Каинскаго, а не Маріинскаго уѣзда.

Во вторыхъ, первые работы, которыя дали опредѣленные результаты съ опытами улучшеннаго кормленія этого скота, были работы перваго управляющаго Александринск. фермой—А. Я. Флоренскаго. Въ его печатномъ отчетѣ за 1901 г., на стр. 19, имѣется слѣдующая сводная таблица, дающая характеристику стада Каинской Александринской фермы:

Годовой удой скота

	1898.	1899.	1900.	1901.	Среднее за 4 года
Пуд.	106.4	93.7	113.0	98.0	102,8 п.
Ведр.	137.3	120.9	146.0	126.4	132.6 в.

давая, въ среднемъ, 200 ф. сепар. масла.

Въ отчетѣ г. Флоренскаго за 1899 г. мы имѣемъ, что среднее содержаніе жира въ утреннемъ молокѣ отъ всего стада за сентябрь-декабрь было—4,78%, въ вечернемъ—4,97% (по Н. Герберу).

Я этой замѣткой хочу надпомнить, что серьезныя наблюденія надъ каинскимъ скотомъ начались еще въ прошломъ вѣкѣ, съ первыхъ же лѣтъ устройства Каинской фермы.

Живой вѣсъ стада за этотъ періодъ не поднялся (вѣсъ въ 1899 г.—былъ 19,6 пуда).

Мнѣ думается, что причиною этому были годы ненормальной жизни этой фермы. Если-бы этого не было, фермскій скотъ принялъ бы отличительныя черты (ферма основана въ 1897 году), достигъ, вѣроятно, вѣса выше 20 пуд.

Съ конечными выводами г. Пляшкевича я согласенъ, полагая, что при данныхъ условіяхъ жизни Сибири, намъ не до иностраннаго скота,—мы должны лишь обратить вниманіе на содержаніе и отборъ мѣстнаго сибирскаго скота.

Живя теперь въ условіяхъ американскаго хозяйства, конечно, я не могу не считаться съ удивительными экземплярами джерзейскаго скота, разводимаго фермерами шта-

та Менъ (напр. на Laudholm Farms нѣкоторые коровы даютъ до 15,000 фунт. молока въ годъ при 825 ф. жира), или представителями джерзейской породы, разводимыми на фермахъ Кентуки, Индіаны, Коннектикутъ, Пенсильванія (одинъ производитель Greystone Farm, West-Chester, стоитъ 60,000 долларовъ, или 120,000 рублей золотомъ).

Для того, что-бы намъ, сибирякамъ, имѣть право мечтать о подобномъ скотѣ, намъ нужно избавиться отъ нашихъ эпизоотій, реформировать наше полевое хозяйство, имѣть возможность употреблять концентрированные корма, пользоваться силосомъ, имѣть благоустроенные скотные дворы, располагать знающимъ, любящимъ свое дѣло персоналомъ для ухода за скотомъ, создать союзы скотоводовъ, обладающіе достаточными средствами для содержанія сознательно отобранныхъ производителей, завести племенныя книги, имѣть надлежаще-подготовленныхъ инструкторовъ скотоводства.

При современныхъ же условіяхъ хозяйства въ Сибири, —сибирская нетребовательная коровешка, съ удоемъ въ 4,000 фунтовъ жирнаго молока въ годъ, является лучшимъ, чѣмъ мы можемъ пользоваться.

Сибирскимъ хозяевамъ надлежитъ имѣть все время въ виду свой сибирскій скотъ, содержащій въ нормальныхъ условіяхъ кормленія, ухода и подбора производителей.

Это наиболѣе выгодное разрѣшеніе вопроса.

II.

МОЛОЧНАЯ ПОСУДА.

Зависимость качества масла и сыра отъ чистоты молока всегда заставляла обращать особое вниманіе на посуду скотнаго двора и маслодѣльнаго завода.

Первый сыроваръ-маслодѣлъ въ Россіи, покойный Ник. Вас. Верещагинъ, вынужденъ былъ въ 80 гг. устроить даже небольшой заводъ молочной посуды, впослѣдствіи перешедшій къ В. И. Бландову.

Сибирскіе маслодѣлы пріобрѣтали молочную посуду или отъ Бр. Бландовыхъ, или получали ее изъ Швеціи, Даніи, Германіи.

Шведско-датская посуда отличалась своими высокими качествами, но была дорога.

За годы войны и революціи инвентарь сибирскихъ



Рис. № 1.

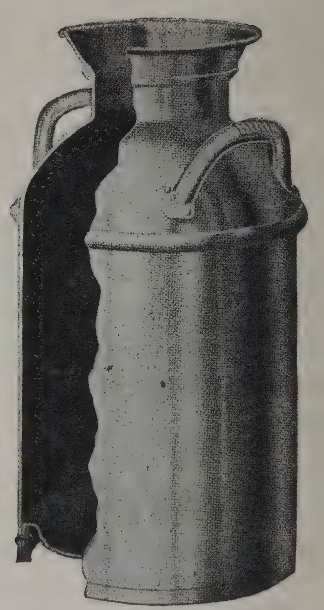


Рис. № 2.



Рис. № 3.



Рис. № 4.

маслодѣленъ совершенно износился и, мы знаемъ, что чувствуется большой недостатокъ въ спеціальной молочной посудѣ.

Мы, поэтому, обратили серьезное вниманіе на качества и форму американской молочной посуды.

Ея формы, обычно, почти одинаковы съ посудой европейской.

Фляги обычно строятся слѣдующихъ размѣровъ: 20 квартъ, 32 кв., 40 кв. и 50 кв. (Одна кв. равна 0,369 ведра).

Въ то время какъ за послѣдній періодъ шведская и датская лучшая посуда, обычно, была штампованной изъ одного листа, вся американская посуда (выставки въ Спрингфіельдѣ и въ Чикаго въ тек. году) со швомъ (см. рис. 1). Качество ея полуды не оставляетъ желать лучшаго. Обращено большое вниманіе на прочность днища и нижняго борта (см. рис. 2). Система ручекъ двухъ родовъ (висячихъ и неподвижныхъ).

Форма крышки нѣсколько иная, чѣмъ у насъ, но удобная (см. рис. 1). Имѣются фляги для перевозки молока въ жаркую погоду. Онѣ имѣютъ двойныя стѣнки, между которыми особая набивка. Къ сожалѣнію, это придаетъ имъ большой вѣсъ. Такъ обыкновенная фляга на 10 галлоновъ молока вѣситъ 21 фунтъ, а фляга-холодильникъ вѣситъ 45 фунтовъ (см. рис. 3). Но, если примѣнять вставку небольшого ушатика со льдомъ въ молочную флягу (см. рис. 4) то, конечно, экономіи въ вѣсѣ не будетъ.



Рис. № 5.

Заслуживаютъ вниманія американскія ведра для доенія (подойники). При нѣкоторыхъ имѣются приспособленія для первоначальнаго цѣженія (см. рис. 5).

Сопоставленіе цѣнъ на американскую посуду, соображенія о стоимости провоза въ Западную Сибирь, позволяетъ предполагать, что она будетъ немного дороже, чѣмъ ранѣе была шведская посуда.

Все это, въ связи съ простотой оборудованія завода по изготовленію молочной посуды, побуждаетъ насъ высказать глубокое убѣжденіе, что Союзу Сибирскихъ Масло-

дѣльныхъ Артелей въ спѣшномъ порядкѣ надлежитъ приступить къ оборудованію или въ Ишимѣ, или въ Омскѣ, своего завода молочной посуды въ цѣляхъ удовлетворенія серьезной нужды въ спеціальной посудѣ какъ маслодѣльныхъ заводовъ, такъ и хозяевъ артельщиковъ. Вѣдь для удовлетворенія лишь послѣднихъ въ молочныхъ ведрахъ, Союзу необходимо ежегодное производство ведеръ не меньше чѣмъ въ количествѣ 1,200,000 штукъ.

III.

ВПЕЧАТЛѢНІЯ СЪ СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХЪ ВЫСТАВОКЪ ВЪ АМЕРИКѢ.

Въ срединѣ сентября въ Спрингфіельдѣ (шт. Массачузетсъ) происходила выставка сельскаго хозяйства сѣв.-восточныхъ штатовъ Америки, Новой Англіи, а съ 6-го по 12-е октября, въ Чикаго,—національная выставка молочнаго хозяйства.

Мнѣ удалось побывать какъ на первой, такъ и на второй.

Я не буду, здѣсь, описывать отдѣльные экспонаты, а попытаюсь коснуться нѣкоторыхъ сторонъ сельско-хозяйственной жизни, которыя улавливаются при первомъ соприкосновеніи съ американскимъ фермеромъ.

Американцу, особенно восточныхъ штатовъ, приходится работать въ условіяхъ очень высокой наемной платы рабочимъ и очень высокихъ цѣнъ на землю. Просторъ и приволье—ушли давно въ область преданій въ Восточной Америкѣ. Мы, поэтому, не можемъ всѣ штаты Америки и провинціи Канады считать однородными. Плотность населенія въ Массачузетсѣ, напримѣръ, близка таковой въ Голландіи и въ Бельгіи; всего 7% населенія занимаются сельскимъ хозяйствомъ, остальные живутъ въ городахъ, при фабрикахъ и заводахъ, тогда какъ во всѣхъ Соединенныхъ Штатахъ земледѣльцы составляютъ 54% всего народонаселенія.

Эти обстоятельства накладываютъ особый отпечатокъ на хозяйство фермера въ восточныхъ штатахъ Америки. При средней цѣнѣ на землю въ 200 долларовъ за акръ въ Массачузетсѣ (т. е. 1080 золотыхъ рублей за десятину)—нужно съ этой земли получать много продуктовъ, что-бы



“Шестидесяти-фунтовый квартетъ.” Коровы Джерзейской породы Индеркиллской фермы (Статсбургъ, Нью-Іоркъ), дающія каждая по 60 анг. фунт. молока въ день.

расходы окупались. Поэтому, надлежащей обработкой, примѣненіемъ удобреній, урожайность доведена до очень высокой цифры. Такъ, по даннымъ штата Менъ,—-**средній** урожай овса въ этомъ штатѣ ровняется 36 бушелямъ на акръ, или 88 пудовъ на каждую десятину. Центръ тяжести въ хозяйствѣ здѣсь сосредоточенъ, однако, не на полевомъ хозяйствѣ, а на плодоводствѣ, птицеводствѣ, молочномъ хозяйствѣ. Продукты находятъ близкій сбытъ въ крупныхъ портовыхъ городахъ (Нью-Іоркъ, Бостонъ, Нью-Портъ и т. д.), или промышленныхъ центрахъ.

Отличная постановка желѣзнодорожнаго транспорта, напримѣръ, даетъ возможность молоко въ свѣжемъ видѣ доставлять въ Нью-Іоркъ съ фермъ, лежащихъ за 600 верстъ.

Такія возможности сказываются на организаціи хозяйства и торговлѣ сельско-хозяйственными продуктами.

Поэтому, здѣсь мы наблюдаемъ дѣйствительно интенсивное кормленіе скота въ надлежаще-устроенныхъ скотныхъ дворахъ, мы встрѣчаемъ хорошо подобранныя стада чистопороднаго молочнаго скота.

На обѣихъ выставкахъ я видѣлъ отличныхъ по эк-



Быкъ Джерзейской породы, "Финансовая Сенсація", стоимостью 60.000 долларовъ,

стерьеру и молочности джерзеекъ, айрширокъ, молочныхъ шортгорновъ, голландокъ.

Только въ странѣ, гдѣ нѣтъ опасностей погубить животное отъ сибирской язвы, чумы и другихъ столь извѣстныхъ у насъ заболѣваній, гдѣ понимаютъ, что значитъ хорошій производитель, могутъ быть уплачены за быка 60,000 долларовъ (120,000 рублей золотомъ) Такой быкъ, джерзейской породы, нынѣ пріобрѣтенъ Грейстонской фермой, Вестъ-Честеръ, Пенсильванія.

Все это, конечно, не про насъ и, потому, намъ на этихъ диковинкахъ останавливаться не слѣдуетъ.

Сѣверо-Американскіе Штаты не являются конкурентами для сибирскихъ маслодѣловъ на З. Европейскомъ рынкѣ, но они могутъ насъ интересовать по обстановкѣ молочнаго дѣла.

За послѣдніе 20 лѣтъ въ штатахъ, въ этой области произошли сильныя измѣненія.

По даннымъ проф. R. M. Washburn'a, получаемое въ штатахъ молоко использовалось слѣдующимъ образомъ:

Употреблено на	Въ 1900 г.	1919 г.
Масло	58%	41%
Молоко	34%	43%
Сыръ	8%	5%
Сливочное мороженое	—	3,6%

Эти цифры довольно ясно показываютъ тенденцію въ молочномъ дѣлѣ Штатовъ. Сокращается производство масла и сыра, развивается потребленіе молока въ чистомъ видѣ и значительныя количества молока идутъ на приготовленіе сливочнаго мороженаго.

Послѣднее производство настолько развилось, что агрономическій факультетъ Миннезотскаго университета уже шесть лѣтъ какъ включилъ въ курсъ преподаванія на временныхъ курсахъ приготовленіе мороженаго.

На выставкахъ это производство бросается въ глаза. Очевидно, въ это дѣло теперь въ Америкѣ вложены крупные капиталы.

Выставка въ Чикаго была переполнена различными машинами, приборами, химическими препаратами для производства мороженаго. Американцы большіе сладкоѣжки и готовы его ѣсть съ утра до вечера. Мороженое продается во всѣхъ кондитерскихъ, кафе, аптекарскихъ магазинахъ.

Въ области маслодѣлія мы должны отмѣтить комбинированныя маслобойки крупныхъ размѣровъ.

Затѣмъ обращаютъ вниманіе безконечные приборы для пастеризаціи и стерелизаціи, укупорки молока въ бутылки, ихъ развозки.

Если примите во вниманіе, что желѣзныя дороги, отличныя шоссейныя дороги съ автомобильными повозками для транспорта молока—даютъ возможность собирать къ маслодѣльнямъ молоко съ очень большого раіона (маслодѣльня въ Ст. Альбансъ, штатѣ Вермонтъ, ежедневно выпускаетъ 720 пудовъ масла), то станетъ понятнымъ, что для средняго сибирскаго маслодѣлія Америка даетъ мало подходящихъ машинъ. Въ особеннсти, это чувствуется, если вы примите во вниманіе, что большинство приборовъ и машинъ приводится въ движеніе электричествомъ, паромъ, керосиномъ. Никому не приходитъ въ голову въ промышленныхъ маслодѣльняхъ вращать рукой сепараторъ, маслобойку, мыть руками фляги, ушаты, бутылки. Все это дѣлается механически.

Конечно, въ будущемъ мы пойдемъ этой-же дорогой.

Но для этого нужно много сдѣлать предварительныхъ шаговъ.

Во первыхъ сибирскимъ земствамъ предстоитъ обратить вниманіе на улучшеніе нашихъ дорогъ. До этого момента,—что-бы мы не придумывали, сибирскіе маслодѣлы не будутъ въ состояніи на рынокъ доставлять масло въ приличномъ видѣ. Вѣдь, при данныхъ условіяхъ, нельзя масло выпустить изъ маслодѣльни къ желѣзной дорогѣ въ автомобилѣ-холодильникѣ, нельзя быстро собирать большія количества молока, сливокъ къ центральной маслодѣльнѣ, оборудованной по послѣднему слову науки и техники.

Во вторыхъ, намъ нужно постепенно создать техническій персоналъ (мастеровъ маслодѣловъ), которые умѣли-бы обращаться съ паровыми двигателями. Это долгъ сельско-хозяйственныхъ и маслодѣльныхъ школъ и курсовъ. Пока мы не будемъ примѣнять пара въ молочномъ дѣлѣ, до этихъ поръ мы вынуждены мириться съ недостатками въ пастеризаціи и стерелизаціи молока и сливокъ. А также только тогда мы будемъ въ состояніи воспользоваться цѣлымъ рядомъ улучшеній въ этомъ дѣлѣ, которое мы теперь не можемъ пересадить изъ Америки въ Сибирь.

Объ американскихъ сепараторахъ я предполагаю написать нѣсколько строкъ спеціально, здѣсь-же лишь скажу, что сепараторы размѣровъ, отвѣчающихъ нашимъ сибирскимъ потребностямъ, работаютъ или паровой турбиной, или отъ какого-либо механическаго двигателя.

Ни въ Чикаго, ни въ Спрингфіельдѣ—я не видѣлъ ни одного коннаго привода, но видѣлъ цѣлый рядъ мелкихъ двигателей для сельскаго хозяйства, работающихъ на керосинѣ, бензинѣ (мы помѣщаемъ въ этомъ № описаніе такового маленькаго двигателя—для пилки дровъ, перепилки лѣса и пр.).

Эти двигатели даютъ возможность совершенно иначе комбинировать все хозяйство. Вѣдь наличность въ хозяйствѣ, напримѣръ, трактора, который выполняетъ свою прямую работу, т. е. пашетъ, боронитъ, жнетъ, перевозитъ тяжести, позволяетъ имъ же приводить въ движеніе молотилку, соломорѣзку, поднимать на сѣновалъ сѣно, солому, хлѣбъ, приводить въ движеніе водяной насосъ и проч.

Имѣются очень простыя приспособленія къ автомобилямъ Форда (самый дешевый автомобиль), дающія возможность использовать и этотъ двигатель. Для этого снимаются заднія ходовыя колеса и на рабочую ось—надѣвается шкивъ.

Словомъ, устраненіе нѣкоторыхъ факторовъ въ жизни Сибири, дало-бы возможность быстро реформировать наше хозяйство, воспользовавшись рядомъ американскихъ приспособленій.

Въ слѣдующемъ № „Извѣстій" мы надѣемся помѣстить спеціальную статью объ американскихъ тракторахъ, такъ какъ считаемъ, что эта машина будетъ играть большую роль въ сельскомъ хозяйствѣ въ Сибири. Но Союзъ Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей будетъ въ состояніи снабжать своихъ членовъ этой полезной машиной лишь при слѣдующихъ условіяхъ:

1) Если Союзъ въ каждомъ раіонѣ создастъ ремонтныя мастерскія.

2) Если Союзъ устроитъ школу тракторныхъ механиковъ.

3) Если Союзъ съорганизуетъ въ раіонѣ своей дѣятельности продажу керосина, бензина и смазочныхъ матеріаловъ.

Конечно, все это возможно, все это отвѣчаетъ назрѣвшимъ нуждамъ членовъ Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей; однако, это будетъ легко осуществимо, если нашъ сельско-хозяйственный союзъ, объединяющій свыше 40% западно-сибирскаго крестьянства, выступитъ на путь удовлетворенія самыхъ важныхъ потребностей крестьянскаго хозяйства въ Сибири, а именно, снабженія артельщиковъ земледѣльческимъ инвентаремъ.

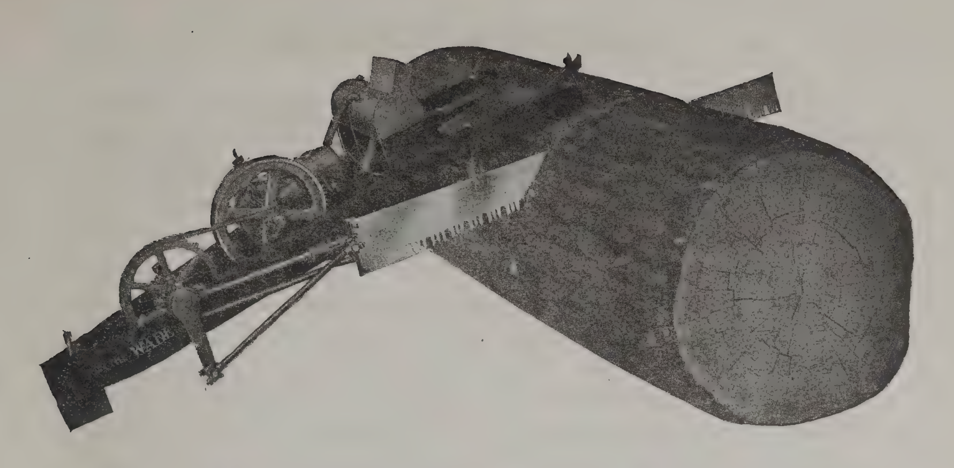
Намъ нельзя ожидать, когда казенные склады земледѣльческихъ орудій, или склады другихъ кооперативныхъ союзовъ, будутъ въ состояніи удовлетворять наши нужды.

Мы сами должны подумать о себѣ, а не отдавать себя въ руки постороннихъ организацій, такъ какъ мы уже выросли изъ пеленокъ, уже смѣнили молочные зубы, и С. С. М. А. умѣетъ увѣренно ходить на собственныхъ ногахъ.

Іос. Окуличъ.

12 октября 1919 г.
Бостонъ.





Переносная пила „Уэда".

Просматривая техническіе, сельско-хозяйственные и другіе журналы, сплошь да рядомъ приходится наталкиваться на всевозможнаго рода изобрѣтенія и ихъ успѣшное примѣненіе. Подчасъ эти изобрѣтенія до того просты въ обращеніи съ ними и въ свою очередь такъ полезны въ сельскомъ хозяйствѣ, что невольно зараждается мысль познакомить читателей съ подобнаго рода орудіями. Особенно это важно теперь, когда испытывается сильный недостатокъ въ рабочихъ.

На одно изъ такихъ орудій, а именно, переносную пилу „Уэда," мы бы и хотѣли обратить вниманіе нашихъ читателей, ознакомившись съ ней на выставкѣ въ Спрингфіельдѣ.

Какъ видно изъ рисунка всѣ части механизма укрѣплены соотвѣтствующимъ образомъ на рамѣ, состоящей изъ двухъ деревянныхъ балокъ, соединенныхъ болтами на одномъ концѣ. На расходящихся же концахъ имѣются прямоугольной формы стальные ножи, которые будучи вбитыми въ бревно, подлежащее распиловкѣ, удерживаютъ раму отъ движенія. Съ правой стороны мотора, занимающаго центральную часть рамы, находятся два резервуара, изъ гальванизированнаго желѣза, прикрѣпленные къ рамѣ при помощи трехъ желѣзныхъ скобъ. Одинъ изъ резервуаровъ, вмѣстимостью на 12 фунтовъ для храненія горючаго вещества (обыкновенно бензина), другой—для воды. Водяной резервуаръ снабженъ радіаторомъ (охладительнымъ приспособленіемъ), чѣмъ достигается незначительное нагрѣваніе воды при самыхъ тяжелыхъ условіяхъ работы мотора.

Слѣдующимъ за резервуарами укрѣпленъ моторъ, внутренняго горѣнія, въ четыре лошадиныхъ силы, двухтактнаго дѣйствія, окруженный водяной рубашкой. На валу мотора насажено маховое колесо, за которымъ слѣдуетъ передаточное колесо, соединенное съ другимъ (большимъ) колесомъ при помощи безконечной цѣпи. На оси послѣдняго насаженъ эксцентрикъ, служащій для удаленія опилокъ. Дальше слѣдуетъ кривошипъ, на пальцѣ котораго насаженъ шатунъ. Другой конецъ шатуна насаженъ на валикъ, соединенный неподвижно съ ползуномъ, скользящимъ по направляющей. Къ правому концу ползуна, имѣющаго форму четырехъ-угольной планки, прикрѣпляется при помощи болтовъ пила, обычно шести футовъ длиной. Для болѣе правильнаго положенія пилы во время работы, она проходитъ черезъ направляющую, прикрѣпленную къ рамѣ.

Въ случаѣ заѣданія пилы, имѣется приспособленіе, постепенно останавливающее дѣйствіе мотора, что предупреждаетъ ея поломку.

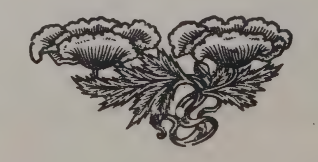
По даннымъ завода вѣсъ всей машины около восьми пудовъ; она легко можетъ быть перемѣщаема вдоль ствола однимъ человѣкомъ и двумя съ одного ствола на другой.

Уходъ за моторомъ, его пускъ и остановка пилы, благодаря простотѣ ихъ конструкціи, не требуютъ спеціальныхъ знаній.

По отзывамъ пользующихся этой пилой видно, что при помощи ея можно распилить въ день около 16 погонныхъ сажень при расходѣ бензина около 18-ти фунтовъ, что составляетъ, въ до-военное время, 13 копѣекъ на погонную сажень.

Въ тѣхъ случаяхъ когда отпадаетъ надобность въ пилѣ, моторъ можетъ быть приспособленъ безъ особыхъ затрудненій и затратъ для приведенія въ дѣйствіе небольшого сепаратора, машины для стирки бѣлья, соломорѣзки и другихъ орудій сельскаго хозяйства, требующихъ для ихъ работы не болѣе 4 лошадинныхъ силъ.

Ю. М.



Свѣдѣнія съ рынковъ

Краткій обзоръ европейскаго рынка за октябрь по сообщеніямъ Лондонской Конторы Союза Сибирскихъ Маслодѣльныхъ Артелей.

Кожи.

По сравненію съ предыдущими мѣсяцами, торговые обороты съ кожами въ первой половинѣ октября были незначительны. Ненормально высокія цѣны на сырье, предполагаемая возможность ихъ пониженія въ близкомъ будущемъ и ненадежность транспорта—заставляли покупателей воздерживаться отъ сдѣлокъ въ широкихъ размѣрахъ.

По сообщеніямъ второй половины октября видно, что на рынкѣ сырыхъ кожъ замѣчается оживленіе и виды на будущее проясняются. Цѣны хотя и не повышаются, но твердо стоятъ на одномъ мѣстѣ.

По сообщеніямъ отъ 29 октября, на публичныхъ продажахъ (послѣ семи-недѣльнаго перерыва) спросъ на кожи былъ хорошій, особенно на лучшіе сорта. Цѣны на бычачьи кожи повышались для хорошихъ сортовъ на 2-4 пенса на фунтъ, для низкихъ—½-1 пенса на фунтъ. Индійская козлина въ началѣ продажи шла на 2-4 шиллинга ниже, чѣмъ прошлыя продажи, хотя къ концу продажи цѣны поднялись.

Съ 6-го октября вступили въ силу подробности плана классификаціи кожъ, составленнаго обществомъ улучшенія торговли шкурами и кожами и утвержденнаго Министерствомъ Снабженія.

Классификація, приблизительно, такова:

Спеціальное кожье: 1-й классъ—очень хорошо очищенное, полнаго вѣса, имѣющее не болѣе четырехъ дыръ на кожѣ и чистое отъ безличинъ и т. п. пороковъ. 2-й классъ—тоже, но отъ 4 до 12 дыръ или подрѣзей.

Первый сортъ: Тоже съ другими неглубокими дырами.

Второй сортъ: Не болѣе 25 дыръ, худшей очистки; допускаются пороки.

Третій сортъ: Съ еще большимъ числомъ пороковъ.

Бракъ: Кожи рваныя и съ большимъ числомъ пороковъ.

Цѣны на бракъ въ нѣкоторыхъ случаяхъ по соглашенію. За особо хорошія кожи выше „спеціальныхъ," цѣны устанавливаются по особому соглашенію.

Прочія правильныя градаціи котируются на рынкѣ. Правила содержатъ также конституцію арбитража для разныхъ случаевъ.

Корреспондентъ изъ Германіи сообщаетъ, что тамъ постепенно отъ искусственной „военной" кожи переходятъ къ выдѣлкѣ натуральныхъ кожъ. Ожидаются хорошія дѣла для англійскихъ и американскихъ импортеровъ. Одинъ большой Лондонскій Торговый Домъ выручилъ за товаръ 25% чистой прибыли въ Кельнѣ. Подошвенная кожа германскаго дубленія отъ 15 до 17 марокъ за кило.

Щетина.

Ввозъ щетины въ Англію за сентябрь равнялся 274,575 англійскихъ фунтовъ, на 55,578 фунтовъ больше чѣмъ за августъ. Наибольшее количество (214,922 анг. фунтовъ) было вывезено изъ Китая; изъ Россіи—14,436 анг. фунтовъ.

Вывозъ же за то-же время былъ 378,784 анг. фунтовъ, на 182,430 фунтовъ больше чѣмъ въ августѣ, при этомъ наибольшее количество было вывезено въ Бельгію—108,938 фунтовъ, Сѣв. Амер. Соед. Штаты—79,945 фунтовъ и Францію—78,665 фунтовъ.

Несмотря на то, что предложеніе китайской щетины въ сентябрѣ было больше чѣмъ въ августѣ, все же цѣны стояли крѣпкія вслѣдствіе повышенія курса серебрянныхъ денегъ. Тоже самое можно сказать и объ индійской щетинѣ, для которой установились рекордныя цѣны. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ съ 8 шиллинговъ онѣ поднялись до 10 шиллинговъ. Въ общемъ, какъ китайская, такъ и индійская щетины (длиной свыше 5 дюймовъ) съ весны поднялись въ цѣнѣ на 30-40%, другіе сорта на 12-15%.

Что касается цѣнъ на щетину въ октябрѣ мѣсяцѣ, то изъ прилагаемой при семъ таблицѣ явсвуетъ, что онѣ продолжали повышаться.

Наименованіе щенты	Цѣны за англійскій фунтъ въ шилинг. и пенсахъ. 6 окт.	13 окт.	20 окт.	27 окт.
Шанхайская 5¼—6½″	18.1—18. 6	18.0—18. 6	18. 0—20.6	18. 0—20.6
Ханькоу 4—5″	9.6—15. 0	9.6—15. 6	11. 0—20.3	11. 0—20.3
Тяньзинская 2½—3¾″	2.8— 8.11	2.8— 8.11	3.11— 9.4	3.11— 9.4
Гонконгъ-черная	2.6—15. 6	2.6—15. 6	2. 6—15.6	2. 6—15.6
Гонконгъ-бѣлая	4.6—25. 0	4.6—25. 0	4. 6—25.0	4. 6—25.0
Калькутск. и Бомбейск.	2.0—62. 6	2.0—62. 6	2.7½-90.0	2.7½-90.0

На европейскихъ рынкахъ ощущается недостатокъ русской бѣлой щетины, что является одной изъ причинъ повышенія цѣнъ на китайскую длинную щетину.

Отъ 20-го октября имѣется сообщеніе, что полученная изъ Одессы отъ генерала Деникина русская щетина (14,400 анг. фунтовъ) оказалась неразобранной. Большая ея часть изъ Бессарабіи. Половина ея была продана въ сыромъ видѣ по 7 шиллинговъ за анг. фунтъ; другая половина сортируется въ Лондонѣ.

Аукціоны щетины въ Лондонѣ.
(The Mincing Lane Sales)

Наименованіе щетины	Аукціонъ 27 августа: Количество въ ящикахъ, Предъявлено	Аукціонъ 27 августа: Количество въ ящикахъ, Продано	Аукціонъ 27 августа: Цѣна за англ. фунтъ въ шил. и пенсахъ	Аукціонъ 14 октября: Количество въ ящикахъ, Предъявлено	Аукціонъ 14 октября: Количество въ ящикахъ, Продано	Аукціонъ 14 октября: Цѣна за англ. фунтъ въ шил. и пенсахъ
Тяньзинская:						
Разсортиров. 2½—6″	460	283	2. 8 —22.	662	151	2. 1 —28.
Смѣшанная 3¾—5½″			7. 6 —18.			
Чанкингская:						
Разсортиров. 2¼—5″ выше			2.11½—22.			3. —25. 6
Смѣшанная	823	301	2. 4 — 3.	336	134	1. 8½— 3. 4
Смѣшанная длинная			2. 5			
Хонькоу:						
Разсортированная 2—5″	380	143	2. —17.	611	161	1. 8 —20. 3
Смѣшанная			1. 5			
Тзинтау:						
Разсортиров. 2½—4½″	125	125	2. 1 —13.	252	229	2. 9½—13. 6
Шанхай:						
Разсортированная 2½—6″	413	151	2. 8½—18. 6	253	93	2. 9½—20. 6
Индійская:						
Разсортиров. бѣлая 2½—5¾″			10. —62. 6			9. 6 —75.
Разсортиров. черная 3¼—6¼″	255	200	5. 2 —24.	583	465	6. 2 —17. 9
Разсортиров. сѣрая 2½—6¾″			2. 2 —21. 6			2. 3 —30.
Короткая			2. 2			2. 3

Цѣны на русскую щетину, предъявленную въ количествѣ 27 тюк. (продано 20 тюк.) на аукціонѣ 14 октября были слѣдующія: сѣрая 3¾″—8 шил. 6 пен.; 4″—10 шил.; бѣлая, желтая и сѣрая 4½″—19 шил. 3 пен.-20 шил. 3 пен.; темно-

сѣрая и желтая—4¾″ и выше 18 шил.; сѣрая и желтая (yellow shoe)—4¾″ и выше 20 шил. 9 пен.-21 шил. 3 пен. сѣрая мягкая (бессарабская) 4¾″—10 шил. 5 пен.; желтая и сѣрая 5″—16 шил.-16 шил. 9 пен.; 5¼″ и выше (желтая) —16 шил. 9 пен.-16 шил. 16 пен.

Извѣстный Лейпцигскій щетинникъ Германъ Конгеймъ считаетъ, что въ Москвѣ, Сибири и другихъ частяхъ Россіи собраны значительные запасы сырой щетины, которые трудно вывезти. Есть также запасы и сортированной щетины.

Съ возстановленіемъ нормальныхъ сношеній, русская щетина, въ виду ея естественнаго превосходства, возьметъ верхъ надъ китайской, каковая никогда не сможетъ замѣнить русскую.

Между прочимъ, г-нъ Германъ Конгеймъ высказывается, что Лейпцигъ уже не будетъ играть роль распредѣлителя русской щетины, во первыхъ, изъ-за уничтоженія непосредственной русско-германской границы и недоброжелательности Польши и, во вторыхъ, изъ-за депрессіи германской марки, на скорое повышеніе которой едва ли можно надѣяться. Далѣе онъ полагаетъ, что разъ начнутся непосредственныя сдѣлки со щетиной въ Россіи и Западной Европѣ, трудно будетъ направить ихъ въ другое русло.

Конскій волосъ.

На аукціонѣ въ Лондонѣ 19 октября былъ сильный спросъ со стороны всѣхъ присутствующихъ покупателей. Это вызвало повышеніе цѣнъ. Такъ южно-американскія гривы и смѣсь поднялись на 2 пенса на фунтъ; австралійскій волосъ—2-3 пенса на фунтъ; сибирскій и русскій конскій хвостъ—также на 2-3 пенса. Особенно великъ былъ спросъ на бѣлый волосъ; хорошій на китайскій, какъ длинный, такъ и короткій, за исключеніемъ чернаго и сѣраго, спросъ на который былъ умѣренный. Длинный волосъ (16-18 дюймовъ) на рынкѣ почти отсутствуетъ.

Шерсть и шерстяные товары.

Спросъ и цѣны на всѣ сорта шерсти продолжаютъ рости, особенно на лучшій кроссбредъ и мериносовую шерсть. Особенно большой спросъ наблюдается изъ Сѣв. Амер. Соед. Штатовъ и Германіи, которой очевидно, удалось справиться съ трудностями, возникшими вслѣдствіе низкой разцѣнки марки. За сентябрь Соед. Штатами было вывезено изъ Англіи на 375.177 фунтовъ стерлинговъ, тогда

какъ за время съ апрѣля до августа на 324,945 фунтовъ стерлинговъ.

На антверпенскихъ аукціонахъ 14-15 октября цѣны на шерсть стояли на 15-20% выше, чѣмъ на аукціонахъ въ августѣ мѣсяцѣ.

Вздорожаніе шерсти, ожидаемое повышеніе желѣзнодорожныхъ тарифовъ, замедленіе транспорта и увличившійся спросъ—повлекли за собой повышеніе цѣнъ на шерстяные товары.

Заказы на саржу ботани даны фабрикантамъ почти на весь 1920 годъ. На первые 9 мѣсяцевъ всѣ фабриканты имѣютъ заказы на полную производительность.

Саржи „кроссбредъ" на складахъ мало. Заказы расписаны впередъ. Полушерстяныя ткани въ меньшемъ спросѣ, но и на нихъ въ ближайшемъ будущемъ ожидается увеличеніе спроса.

Большія требованія поступаютъ изъ Польши, Балканъ и Южной Америки. Изъ Сѣв. Амер. Соед. Штатовъ, Франціи и Голландіи—на лучшіе сорта. Канада закупаетъ крупныя партіи дешеваго брючнаго трико, такъ же и Германія требуетъ болѣе дешевыхъ товаровъ.

Торговля внутри самой Англій продолжала испытывать затрудненія изъ за перегрузки портовъ, какъ результатъ неудовлетворительности внутренняго транспорта.

По послѣднимъ извѣстіямъ Британское Правительство въ колоніяхъ имѣетъ 2,433,000 кипъ шерсти, т. е. примѣрно годовую производительность Австраліи. Всего ожидается за 1919-1920 годъ 5 милл. кипъ, изъ которыхъ разрѣшено къ вывозу изъ колоній въ иностранныя государства 800,000 кипъ. Въ Соединенное Королевство будетъ вывозиться по 225.000 ежемѣсячно.

Масло.

Цѣны на масло въ Соединенномъ Королевствѣ значительно ниже, чѣмъ въ Голландіи. Въ Сѣв. Амер. Соед. Штатахъ цѣны на высокіе сорта масла очень поднялись, тогда какъ низкіе—не въ спросѣ.

Производство масла въ Даніи, будучи хорошимъ въ сентябрѣ, замѣтно уменьшилось, хотя требованіе изъ заграницы не таковы, чтобы вызвать безпокойство.

Торговля въ Германіи очень тиха вслѣдствіе финансовыхъ затрудненій. Соединенное Королевство беретъ не

очень много. Министерствомъ Продовольствія ведутся переговоры о дальнѣйшей закупкѣ масла въ Даніи.

Небольшое количество масла было направлено изъ Канады, гдѣ производство его идетъ полнымъ темпомъ. Хорошіе виды на добычу масла въ Австраліи.

Около 1-го октября во всѣхъ газетахъ было извѣстіе о благополучномъ прибытіи на сѣверъ Норвегіи парохода изъ устья Оби, нагруженнаго сибирскимъ масломъ и сырьемъ. Къ концу октября ожидалось прибытіе 6,945 бочекъ сибирскаго масла на пароходѣ "Baymingo."

Газета "The Daily Chronicle" обращая вниманіе на важность жировъ для поддержанія здоровья, настаиваетъ на равномѣрномъ ихъ распредѣленіи между населеніемъ. Она также обращаетъ вниманіе на сокращеніе послѣ войны подвоза масла въ Англію изъ заграницы, указывая какъ на главный источникъ этого уменьшенія—отпаденіе сибирскаго рынка, дававшаго до 40,000 тоннъ масла въ годъ и датскаго, который вмѣсто 80,000 тоннъ въ годъ даетъ всего 10,000 тоннъ. Сократилась добыча масла и въ Ирландіи.

Сыръ.

Изъ Канады сообщаютъ, что сыра въ текущемъ году выработано на 100,000 ящиковъ меньше, чѣмъ въ прошломъ, однако, запасы его очень велики, такъ-же какъ и въ Соед. Штатахъ, гдѣ, не смотря на это, цѣны стоятъ очень высокія.

Канадскій сыръ закупается главнымъ образомъ Англіей, Бельгіей, Франціей и Соед. Штатами.

Часть сыра изъ Англіи направлено въ Бельгію. Ожидается отправка во Францію и другія европейскія страны.

Ленъ.

Правительственныя цѣны на ленъ достигли 280 фунтовъ стерлинговъ за тонну. На континентѣ до 500 фунтовъ стерлинговъ за тонну, другими словами, мѣстные производители должны продавать ленъ за 56% той цѣны, которую они могли бы получить на свободномъ рынкѣ, такъ какъ вывозъ льна запрещенъ.

Цѣны русскаго льна: балтійскій средній—250 фунтовъ стерлинговъ, бѣжецкій—172 фунта стерлинговъ, ливонскій —188 фунтовъ стерлинговъ за тонну.

Моложская кудель—146 фунт. стерлинговъ за тонну; восточно-африканская—125 фунт. стерлинговъ.

Въ Шотландіи ожидались партіи льна изъ Риги, но

пока не представится возможность пользоваться главными площадями посѣва льна въ Россіи, нельзя ожидать прибытія большихъ его количествъ.

Прибываетъ ленъ изъ Восточной Африки, достаточно хорошо разобранный и въ небольшихъ количествахъ изъ Канады. Въ текущемъ году площадь подъ посѣвомъ льна въ Ирландіи была на 40,000 акровъ меньше, чѣмъ въ прошломъ, т. е. уменьшеніе на 28½%. Въ Англіи было засѣяно льномъ только 50% прошлогодней площади.

Пенька.

Послѣднія лондонскія свѣдѣнія съ рынковъ
(отъ 21-го ноября 1919 г.)

Цѣны (въ фунтахъ стерлинговъ за тонну) на малайскую пеньку отъ 49.10 до 50.10; индійскую (новаго урожая) отъ 56 до 98, смотря по качеству; китайскую отъ 95 до 96; ново-зеландскую отъ 46 до 50; итальянскую отъ 76 до 120, смотря по качеству.

Русской пеньки на рынкѣ нѣтъ.

Кожи.

Экспортъ и переэкспортъ сырья (въ 100,000 анг. фунт.) за первые 10 мѣсяцевъ текущаго года:

	1917 г.	1918 г.	1919 г.
Сухое кожье			
Экспортъ	566	452	792
Переэкспортъ	91	7	219
Разница	475	445	573
Соленое кожье			
Экспортъ	662	851	619
Переэкспортъ	35	3	80
Разница	627	848	539
Козлина (1000 штукъ)			
Экспортъ	8,060	3,322	9.548
Переэкспортъ	3,645	915	5,093
Разница	4,415	2,407	4,454

Полученіе сырыхъ кожъ въ теченіе первой половины ноября мѣсяца въ общемъ было среднее. Качество ихъ, какъ всегда въ это время года—невысокое.

Общее настроеніе рынка улучшается. Рѣшеніе заводчиковъ воздержаться отъ закупокъ насколько возмозможно не имѣло успѣха, такъ какъ очень велико требованіе сырья для континента.

Цѣны на сырье, какъ американское, такъ и континентальное твердыя. На послѣднихъ публичныхъ продажахъ

сырья, спросъ былъ не дурный, хотя сырья въ предложеніи было не много. Цѣны стояли крѣпкія, высшія, чѣмъ на предыдущихъ продажахъ.

Виды на начало новаго года въ смыслѣ цѣнъ хорошія, но предложеніе товара ожидается не больше, если даже не меньшее, чѣмъ теперь.

Шерсть.

Практически котировка чесанаго мериноса только номинальна. Въ предложеніи его нѣтъ. Прядильщики очень индифферентны къ новымъ сдѣлкамъ.

Англійская шерсть еще повысилась въ цѣнѣ (на 1-2 пенса). Вслѣдствіе повышенія стандарта жизни до 125% противъ іюля 1914 г. и соглашенія съ рабочими, состоялась прибавка 3 шил. въ недѣлю на человѣка.

Требованіе шерсти на рынкѣ феноменальное, особенно на высшіе сорта, что влечетъ за собой быстрый ростъ цѣнъ. Для среднихъ и низкихъ кроссбредовъ намѣчается реакція.

По частнымъ свѣдѣніямъ отъ фирмы "Rodger," отправки грубой шерсти въ Америку за послѣднее время значительно сократились. Фирма совершила довольно выгодныя сдѣлки въ Англіи съ грубой, остъ-индской, хорошо промытой шерстью.

Масло.

Производство масла въ Даніи поддерживается довольно хорошо. Тамъ куплено по новому контракту 5,000 бочекъ масла, которое будетъ доставляться въ Англію еженедѣльно равными партіями до конца февраля мѣсяца.

Общіе виды на снабженіе масломъ не благопріятны: мало его на рынкѣ и не предвидится увеличенія. За послѣднія двѣ недѣли совершенно не было прибытія масла изъ колоній. Много масла на складахъ въ Сѣв. Ам. Соед. Штатахъ, значительная часть котораго предназначается къ отправкѣ въ Европу. По слухамъ американцы закупили много масла въ Канадѣ.

Съ 18 ноября начали дѣйствовать возобновленныя правила о торговлѣ масломъ. Существенныя черты правилъ, т. е. раціоны таковы, что цѣна оптовая 252 шил. за 100 анг. фунт. и розничная 2 шил. 6 пен. за фунтъ остались прежнія. Требованія отъ масла (чистое масло съ содержаніемъ воды не выше 16%) также остались безъ измѣненія.

Сыръ.

Британскій сыръ на рынокъ поступаетъ хорошо. Въ Канадѣ для европейскаго континента запродано около 300,000 ящиковъ сыра, часть котораго туда уже отправлена. Главный портъ назначается—Антверпенъ.

За послѣднія двѣ недѣли прибыло изъ Новой Зеландіи около 40,000 круговъ.

Щетина.

Послѣ августовскихъ и сентябрскихъ аукціоновъ цѣны на щетину вообще поднялись, при этомъ для нѣкоторыхъ сортовъ—на 10%. Главная причина—вздорожаніе серебра.

Поступленій на рынокъ русской щетины не было. Много толковъ въ Англіи вызываютъ случаи зараженія сибирской язвой отъ зубныхъ щетокъ, полученныхъ изъ Японіи. Принимаются мѣры къ удаленію такихъ щетокъ съ рынка. Этотъ случай можетъ повредить торговлѣ Японіи щетками.

Конскій волосъ.

Рынокъ конскаго волоса имѣетъ тенденцію къ повышенію. Запасы волоса въ Лондонѣ уменьшились до минимума. Русскаго и сибирскаго волоса въ запасѣ меньше 100 мѣстъ; австралійскаго и южно-американскаго также очень мало. Китайскій волосъ запроданъ по повышеннымъ цѣнамъ. По слухамъ за 24-хъ дюймовый волосъ (черный и бѣлый) платятъ по 6 шил. 6 пен. за анг. фунтъ. Въ хорошемъ спросѣ коровій волосъ и коровятина; запасовъ мало.

Ленъ.

Положеніе на льняномъ рынкѣ безъ перемѣнъ. Вообще льна мало. Держатели его запасовъ взвинчиваютъ цѣны. Поступаетъ хорошъ ирландскій ленъ, что нѣсколько облегчаетъ положеніе. Ожидается ленъ изъ Египта, хотя прядильщики очень недовольны египетскимъ льномъ. Одна-двѣ небольшихъ партіи ожидаются изъ Россіи; проспекты же на дальнѣйшія полученія туманны.

Цѣны на ленъ (въ фунт. стерлинговъ за тонну) таковы: бѣжецкій—172.10; курляндскій—185; Гофф Н. 9—188; восточно-африканскій—260; новгородская кудель—155.

Американскій рынокъ щетины.

За октябрь мѣсяцъ на рынкѣ щетины произошло мало измѣненій. Наблюдался большой спросъ на китайскую, въ особенности на тяньзинскую, что вызвало на всѣ сорта китайской щетины повышеніе цѣнъ. Тяньзинской щетины вообще очень мало на рынкѣ, вслѣдствіе небольшихъ запасовъ. Здѣсь ее или совсѣмъ не предлагаютъ или если и предлагаютъ, то по цѣнамъ, являющимся для импортеровъ запретительными.

Русская щетина получалась здѣсь отдѣльными, небольшими, случайными партіями.

Вообще говоря, здѣшній запасъ щетины постепенно уменьшается, вызывая такимъ образомъ повышеніе цѣнъ. Импортъ щетины въ Соед. Штаты за августъ 1919, по сравненію съ іюлемъ 1919 г. и августомъ 1918 года, выразился въ слѣдующихъ цыфрахъ.

	Импортировано въ англ. фунт.	Цѣна въ долларахъ	Средняя стоимость въ англ. фунт.	Запасъ на складахъ	Цѣна въ доллархъ
Августъ 1919	351.161	1.357.486	3.88	886.058	1.865.628
Іюль 1919	64.815	143.959	2.22	814.938	1.096.157
Августъ 1918	406.265	954.198	1.46	292.515	302.168
За перв. 8 мѣс. 1919 г.	1.978.956	3.712.667	—	—	—
За перв. 8 мѣс. 1918 г.	2.150.041	3.147.659	—	—	—
За перв. 8 мѣс. 1917 г.	2.459.954	2.744.850	—	—	—

Изъ газетъ.

“The Times Trade Supplement” сообщаетъ, что въ Лондонѣ основано общество подъ названіемъ “The London Fur Trade Association,” состоящее изъ 30 главныхъ представителей торговли пушниной для улучшенія выдѣлки мѣховъ и для завоеванія торговли мѣхами, которая до войны была въ германскихъ рукахъ. Это общество уже зарегистрировано и скоро начнетъ свою дѣятельность. Членами могутъ быть только британскіе подданные.

Общество надѣется играть такую же роль въ Англіи, какую теперь американскія фирмы играютъ въ Сантъ Луисѣ.

Таже газета отъ 1 ноября отмѣчаетъ двѣ черты, характерныя для недавно закончившейся франкфуртской ярмарки (Германія), а именно, появленіе русскаго сырья, правда въ очень маломъ количествѣ, и повышеніе цѣнъ на мелкія металлическія издѣлія. Первое газета считаетъ симптомомъ направленія, въ которомъ пойдетъ торговля Германіи, а второе—указаніемъ, что германскій рынокъ теперь не такой опасный конкурентъ.

Далѣе она приводитъ главные черты торговаго договора между Польшей и Германіей, опубликованнаго въ Берлинѣ, которыя таковы: Польша уступаетъ Германіи 300.000 тоннъ картофеля по 16 марокъ за центеръ на границѣ; 72,000 петроля и 1 милліонъ литровъ спирта. Польша соглашается открыть Вислу и ея притоки для германской торговли и транзитъ по польскимъ желѣзнымъ дорогамъ. Германія немедленно уступаетъ Польшѣ 500 керосиновыхъ вагоновъ, 100 локомотивовъ, 100 пассажирскихъ вагоновъ и 3,000 товарныхъ вагоновъ. Заключено почтово-телеграфное соглашеніе. Германія также даетъ **уголь,** необходимый для работы на копяхъ и при добычѣ нефти, а также необходимыя для этого машины и оборудованіе.

Газета "The Daily Chronicle" помѣщаетъ рядъ статей о возрожденіи Бельгіи.

Желѣзно-дорожный транспортъ возстановленъ повсюду, за исключеніемъ 50 километровъ, не имѣющихъ значенія. Подвижной составъ 90% до военнаго. Временные деревянные мосты поставлены повсюду. Постоянные мосты сроятся достаточно быстро.

Скота мало, такъ какъ германцы уничтожили его весь. Разводятся большія голландскія породы.

Предметы домашняго обихода—дороги, хотя положеніе постепенно улучшается.

Фрукты и овощи дешевле, чѣмъ въ Англіи. Мясо дороже. Провизія не дороже, чѣмъ въ Англіи.

Вывезенныя въ Германію машины возвращаются, такъ изъ найденныхъ въ августѣ мѣсяцѣ въ Германіи 2,605 бельгійскихъ машинъ, 1.867 уже возвращены.

Для иллюстраціи возрожденія промышленности приводятся такія цифры: въ концѣ апрѣля на бумаго-прядиль-

ныхъ фабрикахъ, часть которыхъ не была тронута нѣмцами, работало 400,000 веретенъ, въ концѣ мая—600,000 и въ концѣ сентября—1,200,000. Къ концу-же года надѣются возстановить до-военное количество—1,700,000 веретенъ.

Уголь дорогъ—105-120 франковъ за тонну.

Рабочая плата возрасла на 110-115%, по сравненію съ до-военной. Положеніе съ сырьемъ было очень тяжело въ началѣ текущаго года, теперь-же постепенно улучшается.

Газета "The Times Trade Supplement" въ статьѣ отъ 4 ноября „Будущее Европы" обращаетъ вниманіе на двѣ характерныя черты въ торговлѣ переживаемой нами эпохи.

1. Европа требуетъ сырья и пищевыхъ продуктовъ больше, чѣмъ она можетъ вывозить готовыхъ издѣлій.

2. Высокіе фрахты затрудняютъ торговлю и если они не уменьшатся, то неминуемо передвиженіе центровъ обрабатывающей промышлености ближе къ рынкамъ потребленія (обращается вниманіе на Китай.—Ред.).

Необходимо поэтому производить въ Европѣ болѣе пищевыхъ продуктовъ и сырья, а главное необходимо водвореніе порядка и возобновленіе торговли съ Россіей. Необходимо усиленное судостроеніе и пониженіе фрахтовъ.

"The Times Trade Supplement" посвящаетъ статью **вопросу о конкуренціи судоходства по Великому океану.** По оффиціальнымъ свѣдѣніямъ постройка стальныхъ судовъ въ Японіи обходится въ 187 доллар. за тонну. Такая стоимость разсматривается, какъ самая низкая въ свѣтѣ. Далѣе газета обращаетъ вниманіе на усовершенствованіе въ устройствѣ порта Сіатль, который побиваетъ Ванкуверъ. Обращается вниманіе на пропаганду въ С. А. С. Ш., направленную къ поощренію путешествій по морю и къ развитію заморской торговли. Всѣ указанные факторы усиливаютъ позицію Америки и Японіи за счетъ Британской Имперіи.

Интересную статью газета посвящаетъ **перемѣнамъ въ Китаѣ,** гдѣ замѣчается сильное стремленіе къ развитію **индустріи.** Такъ, строится много бумаго-прядильныхъ фабрикъ, развивается пароходство въ верховьяхъ Янтсекіанга, развивается мукомольное дѣло, оборудуются порты, особенно **Шанхай, Дальній и Циндао.** Въ Англію поступаютъ очень большіе заказы на оборудованіе упомянутыхъ предпріятій.

Женевскій корреспондентъ газеты сообщаетъ, что мно-

гіе экспортеры **отправили** очень нужные на **Югѣ Россіи** товары, но ихъ предпріятіе оказалось не совсѣмъ удачнымъ. Корреспондентъ объясняетъ это тѣмъ, что торговля предполагалась черезъ банки, не имѣющіе иностранной валюты. Сборъ же сырья частными торговцами крайне затруднителенъ, такъ какъ русскій крестьянинъ, свободный отъ податей, эмансипировался отъ торговцевъ и банковъ. На югѣ создались сильныя экономическія крестьянскія организаціи. Одна богемская фирма обмѣняла свои товары на 100 милліоновъ кронъ на пищевые продукты у этихъ организацій. Сдѣлка прошла весьма гладко. Богемскіе мануфактуристы предполагаютъ заключить слѣдующую сдѣлку на 500 мил. кронъ. Корреспондентъ считаетъ такой путь торговли самымъ правильнымъ.

Русско-британское кооперативное информаціонное бюро.

Сужденія, высказанныя г-мъ Томасомъ (Масляная Фабрика Оптоваго Кооперативнаго Т-ва.), касающіяся мѣръ, которыя должны быть приняты русскими маслодѣльными организаціями для улучшенія качества и поднятія рыночныхъ цѣнъ сибирскаго масла.

1) Дерево для бочекъ должно быть совершенно сухое, не имѣть запаха и не имѣть свойства передавать окраску такому деликатному товару, какъ масло.

2) Каждая бочка должна содержать ровно 1 хундервейтъ и 1 фунтъ на усушку въ пути.

3) Пергаментъ долженъ употребляться самый лучшій и тяжелый, который, быть можетъ, съ перваго взгляда покажется дорогимъ, но вполнѣ покроетъ свою стоимость болѣе выгодными рыночными цѣнами за масло.

4) Соль должна употребляться наилучшая; мастерамъ должна бытъ дана инструкція тщательно взвѣшивать соль и распредѣлять ее равномѣрно въ массѣ масла. (Соль выпариваемая изъ озерной воды, употребляемая теперь, должна быть улучшена при помощи спеціальной очистки.)

5) Масло зимнее (сѣнное) и лѣтнее (травяное) не слѣдуетъ паковать въ однѣ и тѣ-же бочки; его нужно раздѣлять (послѣднее очень существенно и если сибирскія маслодѣльныя организаціи желаютъ начать оптовую торговлю въ Англіи, то онѣ должны строго соблюдать это условіе).

6) Необходимо оказать давленіе на русское правительство, что-бы масло перевозилось въ **рефриджератор-**

ныхъ вагонахъ на всемъ пути отъ маслодѣльнаго завода до моря и также своевременно запасаться рефриджераторнымъ тоннажемъ на пароходахъ въ Лондонъ. Если это не будетъ сдѣлано, всѣ старанія маслодѣльныхъ заводовъ пойдутъ на смарку.

Сравнительная таблица русскихъ, англійскихъ и метрическихъ мѣръ и вѣсовъ.

Мѣры длины:

1 миля = 7 верстамъ = 4.6388 анг. мили = 7,467 милометра.
1 верста = 500 саж. = 350 фут. = 0,6626894 анг мили = 1,066781 километра.
1 сажень = 7 футамъ = 3 аршинамъ = 48 вершкамъ = 84 дюймамъ = 2,333 ярда = 2,13356 метра.
1 аршинъ = 16 вершкамъ = 28 дюймамъ = 2,333 фута = 0,7778 ярда = 0,71119 метра.
1 футъ = 1 анг. футу = 0,30479 метра; 1 вершокъ = 1,75 дюйма = 4,449 сантиметра.
1 дюймъ = 1 анг. дюйму = линіямъ = 100 точкамъ = 0,571428 вершка = 2,54 сантиметра.
1 анг. миля = 1760 ярдамъ = 5280 футамъ = 1,508571 версты = 754,285714 саж. = 1,609315 киллометра.
1 анг. ярдъ = 3 футамъ = 1,285714 арш. = 0,428571 саж = 0,9144 метра.

Мѣры вѣса:

1 тонна = 6,2 берковца = 62 пудамъ = 0,9995 анг. (лонгъ) тонны = 1015,588 килогр.
1 пудъ = 40 фунтамъ = 36,112716 анг. (эвойръ) фунт. = 16,380463 килогр.
1 фунтъ = 32 лотамъ = 96 золотникамъ = 9612 долямъ = 0,90282 анг. (эвойръ) фунт. = 0,4095116 килогр.
1 анг. (эвойръ) фунтъ = 16 унціямъ = 1,107643 русск. фунта = 0,453593 килогр.
1 анг. (шортъ) тонна = 2000 анг. фунт. = 55,3802 пуда = 907,1853 килогр.
1 анг. (лонгъ) тонна = 2240 анг. фунт. = 62,028012 пуда = 1016,0475 килогр.
1 метрическая тонна = 1000 килограммамъ = 61,045876 пуд. = 2441,83 русск. фунт.
1 килограммъ = 2,441835 фунта; 1 граммъ = 0,234416 золот.
1 миллиграммъ = 0,022504 доли.

Мѣры поверхности:

1 десятина = 2400 кв. саж. = 117.600 кв. фут. = 2,7 акра = 1,0925 гектра.
1 анг. кв. миля = 640 акрамъ = 2,275787 кв. версты = 237,0612 десятины.
1 анг. акръ = 888,979591 кв. саж. = 0,37041 десятины.
1 анг. кв. ярдъ = 9 кв. футамъ = 1,653061 кв. арш. = 0,183673 кв. саж.

Мѣры жидкостей:

1 бочка = 40 ведрамъ = 400 штофамъ = 800 бутылкамъ = 4000 чаркамъ = 108,279186 галлона = 491,962884 литра.
1 ведро = 10 штофамъ = 100 чаркамъ = 20 бутылкамъ = 2,70698 галлона = 10,82792 кварты = 12,299072 литра.
1 галлонъ = 4 квартамъ = 8 пинтамъ = 7,3883 бутылки = 0,369415 ведра = 4,5435 литра.
1 кварта = 2 пинтамъ = 0,25 галлона = 9,2354 чарки = 1,8471 бутылки = 0,092354 ведра.

Мѣры сыпучихъ тѣлъ:

1 четверть = 2 осьминамъ = 8 четверикамъ = 64 гарцамъ = 5,7749 бушеля = 2,099 гектолитра.
1 бушелъ = 4 пексъ = 32 квартамъ = 64 пинтъ = 0,17316 четверти = 1,385307 четверика = 11,0823 гарнца = 4,546 литра.



СОЮЗЪ СИБИРСКИХЪ МАСЛОДѢЛЬНЫХЪ АРТЕЛЕЙ И ДРУГИХЪ КООПЕРАТИВОВЪ
Union of the Siberian Creamary & other Co-operative Ass'n's.

ПРАВЛЕНІЕ СОЮЗА: ОМСКЪ.

Главная Контора Союза Заграницей: 113 Lincoln St., Boston, Mass., U.S.A.
Телеграфный адресъ: "Sojus, Boston."

Склады Союза:
210 Purchase St., Boston, Mass., U. S. A.

ПРОДАЖА: шерсти, кожъ, щетины.

ПОКУПКА: земледѣльческаго инвентаря, машинъ, приборовъ и инструментовъ молочнаго хозяйства, огородныхъ сѣмянъ, обуви.

Главный представитель Союза въ Америкѣ и Европѣ
инженеръ-агрономъ **Іос. К. Окуличъ.**